

GLOBAL YATIRIMCI Mahkeme yerine tahkime gidiyor

YÜZDE 10.5 ARTTI

■ Ticari uyuşmazlıkları daha kısa sürede çözüme kavuşturan tahkime ilgi global ölçekte de artıyor. 2018'de 11 uluslararası

tahkim merkezinde yüzde 10.5 artışla toplam 6 bin 288 yeni dava açıldı. Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Tahkim Divanı'nda açılan yeni dava sayısı da 842'ye ulaştı.

TÜRKİYE 10. SIRADA

■ ICC Milletlerarası Tahkim Divanı'nda görülen tüm ihtilafların toplam tutarı 203 milyar dolar. Yeni açılan davalarda temsil edilen ilk 10 ülke arasında Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri de girdi. Türkiye, 2018 yılında temsil edildiği 62 yeni dava ile 10. sırada yer aldı. Listenin birinci sırasındaki ise 210 yeni dava ile ABD bulunuyor.

Şerif Kılıçlı ■ 5'te



Tuna havzasında İTO'ya ÖNEMLİ GÖREV

AVDAGİÇ YÖNETİMDE

● Tuna Ticaret Odaları Birliği'nde (DCCA), İTO da söz sahibi. İTO Başkanı Şekib Avdagıç, Birliğin Bükreş'te yapılan toplantısında Başkan Yardımcılığı'na seçildi. Birliğin 2020 Genel Kurulu İstanbul'da yapılacak.

4 TRİLYON EURO BÜYÜKLÜK

● Tuna Bölgesi, Avrupa Birliği'nin de en önemli ekonomik alanlarından biri. Toplam gayrisafi milli hasılası 4 trilyon Euro'nun üzerinde olan bölgede kişi başı gelir 16 bin dolar civarında.

Reel sektörü 5 adımda güçlendirelim

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagıç, Yeni İstanbul Yaklaşımı çerçevesinde, özel sektör bilançolarının güncellenmesi için 5 konunun ıhlaz açıklığı kavuşması gerektiğini söyledi:

1. Finansal yeniden yapılandırma kapsamına alınacak borçluların muhatabı kim olacak?
2. Başvurular, hangi kriterler doğrultusunda sıraya konulacak?
3. Yeniden yapılandırmaya uygun olmayan firmalar için alternatif bir süreç ortaya konulacak mı?
4. Firmaların kamu borçları da yeniden yapılandırılmalı.
5. Yeniden yapılandırma, bankaların sağlıklı müşterilerine vereceği kredi paketini olumsuz etkilememeli. ■ 9'da



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET ODASI

"Tüccar, milletin emeği ve üretiminin kıymetlendirmek için eline ve zekasına emniyet edilen ve bu enayete liyakat göstermesi gereken adamdır."

Ş. Avdagıç

27 EYLÜL 2019 YILI: 61 SAYI: 3077

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com



Baklavanın en büyük alıcısı ABD

Geçtiğimiz yıl 23 milyon TL'lik ihracat rakamına ulaşan 'kadim' tatlı baklavanın bu yıl sonundaki ihracat beklentisi 25 milyon TL. Türkiye'nin milli tatlısı, uluslararası pazarda en fazla ABD'de kendine yer buluyor. ■ 19'da

Kahvenin atasını Avrupa'ya biz götürdük

Türk kahvesinin Avrupa'daki geçmişi 300 yıl öncesine dayanıyor. Dr. Latif Çelik, 'Türk kahvesinin Almanya'daki 300 yıllık yolculuğu' isimli çalışmasında, Türk kahvesinin Almanya'dan Avrupa'ya yayılışını anlattı. Bugün Avrupa'nın meşhur kahvelerinin atasını Türk kahvesi olduğunu söyleyen Çelik'e göre Yemen'den gelen kahveyi Avrupa'ya biz götürdük. Sümeyra Yarış Topal ■ 8'de

Lokomotif sektör Dubai'de hızlanıyor

● Konut satışlarında son aylarda görülen canlanma ile birlikte Türk müteahhitleri yurtdışı projeler için de atığa kalktı. Önceki hafta İTO öncülüğünde, Moskova'daki Proestate Fuarı'nda yer alan gayrimenkul firmaları, bu kez Cityscape Global Dubai Fuarı'na katıldı.

● Türkiye'den en fazla konut alan 10 ülkeden 6'sının yer aldığı Körfez bölgesinin kalbinde stand kuran Türk gayrimenkul

sektörü, yeni satışlar için ön görüşmeler yaptı. Fuarın en stratejik noktasında yer alan Türkiye standı büyük ilgi gördü. ■ 10'da



Müteahhit gücüne göre iş alacak

Konut inşaatında farklı bir dönem başlıyor. Yeni yönetmeliğe göre müteahhitler, sadece şartlarını taşıdığı sınıfın izin verdiği inşaatları yürütebilecek.

KAYIT ÖNCE ODA'YA

Yapı Müteahhitlerinin Sınıflandırılması ve Kayıtlarının Tutulması Hakkındaki Yönetmeliğe göre müteahhitler mesleki, teknik ve mali kriterlere göre sınıflandırılıyor. A'dan H'ye kadar belirlenen 8 grubun tamamının öncelikle Ticaret Odası'ndan kayıt belgesi alması gerekiyor.

SAĞLAM MALİ YAPI

Yeni yönetmeliğe göre en küçük çaptaki konut inşaatlarını yapacak H ve G grubu hariç bütün gruplar için bilanço bilgileri ve banka referansı istenecek. Bu arada, iş deneyim belgesi ve iş gücü bilgileri de H grubu hariç bütün sınıflar için zorunlu. ■ 10'da



Körfez'e standart vizesi TSE'den

Körfez ülkelerine ihraç edilecek alçak gerilim ve oyuncak türlerinde zorunlu olan G Mark belgelendirmesini, Türkiye'de Türk Standartları Enstitüsü (TSE) gerçekleştiriyor. Şerif Kılıçlı ■ 6'da

İş fikirlerine 79 ayrı destek

İş fikri olan girişimciler, Kamu Üniversite Sanayi İşbirliği Platformu ile Ar-Ge desteklerinden faydalanabiliyor, projeleri için fon bulabiliyor. Platformda 71 araştırma merkezi ile 79 destek ve fon bulunuyor. Sümeyra Yarış Topal ■ 18'de

Bilgiyi
Ticarileştirme
Merkezi (BTM),
WinGlobal
projesi kapsa-
mında girişimci-
lerini küreselleş-
melerinin ilk
adımı olarak
Silikon Vadisi'ne
götürdü.
Demo Day
etkinliğine
katılan
girişimciler
3'er dakikalık
sunum yaptılar.



BTM girişimcileri Silikon Vadisi'nde

Yatırımcılara sunum yaptılar

BTM'nin Silikon Vadisi'ne götürdüğü girişimciler, Bootup Ventures Demo Day etkinliğine katıldılar. Bu programda BTM girişimcileri, 4 saat süren bir etkinlikte de iştirak etti. 3 dakikada proje sunumlarını yapan BTM girişimcileri ürünlerini, pazarlarını ve küresel hedeflerini anlattılar.

Yatırım taleplerinin de ifade edildiği programda, melek yatırımcılar girişimcilere proje detayları ve yatırım istekleri hakkında sorular sordular. BTM girişimcileri böylece, ABD'deki melek yatırımcılar karşısında projelerini daha da ileriye taşıyacak altın değerinde geri bildirimler aldı.

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

ISTANBUL Ticaret Odası (ITO) tarafından girişimcilerin desteklenmesi için kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), hayata geçirdiği "WinGlobal: Küresel Doğan StartUp"lar projesi kapsamında 5 girişimciyi ABD'deki Silikon Vadisi'ne götürdü. İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) desteği ile gerçekleştirilen projede başarılı olan girişimler, ABD'de ünlü şirketlerin ofislerini gezdi ve başarılı isimlerle tanışma fırsatı elde etti.

ÜNLÜ MARKALAR

Önce Google kampüsünü gezen ekibin sonraki durağı Silikon Vadisi'nin önemli hızlandırıcı programlarından biri olan Plug and Play oldu. Ekip burada Partnerlikler Müdürü Ömer Alparslan'dan detaylı bilgi aldı. Girişimciler, daha sonra hızlı büyüyerek üne kavuşan Firefly'n kurucu ortaklarından Onur Kardeşler ile buluştu. Onur Kardeşler, ABD pazarında yaşadıklarını ve BTM girişimcilerinin de bu yolda hangi önlemleri almaları gerektiği konusunda bilgileri paylaştı. İlk günün son durağı ise son yıllarda Türkiye'de de adından çok söz ettiren Airbnb oldu.

MARKA VE PATENT

Programın ikinci gününde Stanford Üniversitesi'ni gezen ekip, Eins Ventures ve Band of Angels üyesi Hıdır Mag ile ABD'de yatırım süreçlerine ilişkin bir toplantı yaptı. Girişimcilerin iş fikirlerini dinleyen melek yatırımcı Hıdır Mag, ABD'deki melek yatırımcıların nelele dikkat ettiklerini anlatarak, tavsiyelerde bulundu. Daha sonra Carré & Ferrell adlı hukuk firmasına geçen ekip, burada kademeli avukat Aylin Demirci'den ABD'de firmaların kurulumu, vergilendirme, patentleme, korunma ve karşılaşılabilecekleri sorunlarla ilgili bilgi aldı. BTM girişimcilerinin en çok merak ettiği konulardan biri olan ABD'de şirket kurma kanunları üzerine detayları aktaran Demirci, 5 girişime yönelik olarak da bilgi verdi.

CISCO VE FASELİS

Cisco Ürün Müdürü Aydın Bırık ile görüşen ekip, Cisco'daki değişim sürecini dinledi. Daha sonra ABD'deki kuluçka merkezlerinden biri olan The Vault'u gezen BTM girişimcileri, kuluçka ve hızlandırıcı programların detaylarını ve nasıl başvuru yapabileceklerini öğrendi. The Vault'ın içerisinde yer alan Growth Circuit'ın Komünite Müdürü Rohit Chhetri, BTM girişimcilerinin iş fikirlerini dinledi. Türk girişimi Faselis'in CEO'su Aydın Sun ise BTM girişimcilerine Türkiye'den ABD pazarına nasıl açıldıklarını anlattı. Ekip, programın son ayağında Facebook'un kampüsünü gezip, Türkiye'ye döndü.

Yeni başvurular değerlendiriliyor

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), "BTM 1000" projesiyle girişimcilik ekosistemini büyütüyor. BTM bu kapsamda yenilikçi iş fikri olan girişimcilerin başvurularını aldı. Ön değerlendirme yapan BTM ekipleri, proje detaylarını dinlemek için girişimci adayları ile mülakat yapmaya başladı. Fulya'daki yeni yerinde girişimcilere birçok imkan sunacak olan BTM, yeni dönemde 3 bine yakın başvuru aldı. Başvuru döneminin sonlanması ile birlikte BTM ekibi tüm başvuruları hassas bir şekilde incelemeye başladı. Ön kuluçka ve kuluçka başvurularının incelemeleri 4 Ekim'e kadar devam edecek. Mülakattan olumlu döndü alan girişimci adayları ise ekim ayı ortasında nihai karar verecek olan değerlendirme kuruluna 3 dakikalık sunum yapma fırsatı elde edecek.



Ürün yerine müşteri geliştirmek

Belirsizliklerin had safhada olduğu bir dünyaya doğru hızla evriliyoruz. Teknolojik anlamda ve dijitalleşmede baş döndürücü hızla gelişmeler yaşıyoruz. 10 yıl sonrasında nasıl bir dünyanın bizi beklediği konusunda bir fikirimiz yok. Çünkü sadece teknoloji değil, tüketici davranışları da hızla evriliyor. Böyle bir dünyada ilerlemenin en iyi yolu yeni keşiflere açık ve esnek bir yaklaşım benimsemekten geçiyor... Amerikan eski Savunma Bakanı Donald Rumsfeld'in söylediği 'dünyada bilinmeyen bilinmeyenler vardır' sözü, içinde bulunduğumuz bu dünyayı çok iyi özetliyor.

Hızla artan küreselleşme, gittikçe daha derinden hissedilen rekabet ortamı ve her yerden akan mesaj bombardımanı karşısında tepkiszelen tüketicilerin ihtiyacını ancak ve ancak noktasal olarak adresleyip çözüm üretebilen ürün ve markalar tercih sebebi oluyor. 10 yıl öncesinin dünyasında ihtiyaç tam olarak adreslenemese de çok fazla alternatif olmadığından satın alınan 'ortalama' ürünler günümüzde ücretsiz de olsa müşteri bulamayılabiliyor. Android PlayStore ve iOS AppStore'da bulunan, tamamen ücretsiz de olsa tüketicilerin değerli dikkat ve zamanını ayırmı indirmediği akıllı telefon uygulamaları bu durumu örnek olarak verilebilir.

Kısaca tüketicilerin gerçek ihtiyaçlarını, yani acı noktalarını ve fayda beklentilerini tam olarak bulabilmek kritik hale geldi. Bu noktada geleneksel işletme ve mühendislik yönetimi ilkeleri hızla işlevini yitiriyor. Günümüzde tüketicilerin dikkatini çekilebilmek ve tercih edilebilmek için ürün geliştirme gibi klasik yöntemler yerine 'müşteri geliştirme' (customer development) yaklaşımını benimsemek gerekli... Bu yaklaşımı yeni ürünleri müşterilerle el ele, yani sürekli geri bildirim olarak ve doğrularak geliştirmeyi amaçlıyor. Bunu yaparken tüketicilere 'nasıl bir çözüm istiyorsunuz' şeklinde sordurduğunuz takdirde size 'tam olarak sunu istiyorum' demesini bekleyemezsiniz. Müşteri geliştirme felsefesinde tüketicilerle açık uçlu sorular sorarak ve zihninde görmek istediği asıl işi 'yapılacak işler (jobs to be done)' anlayışıyla çözümlenemese.

Clayton Christensen tarafından geliştirilen 'yapılacak işler' teorisi insanların belirli bağlam verildiğinde zihnine bir çözüm geldiğini anlatır. Buna göre tüketici herhangi bir ürünü satın alsa bile aslında zihin göreceği işini halledene kadar o ürünü kıralar. Matkap örneğinden hareket edecek olursak matkabı almak bile zihnimizin aslında duvarda deliğe ihtiyaç duyduğu için matkabı 'işe alır'. Eğer IKEA gibi inovatif bir şirket satışı bir paravanı delikleri açılması şeklinde satarsa matkabı ihtiyaç kalmaz. Özellikle görülecek işe odaklanırsak çözüm için kısa yollar bulmamız mümkün olabilir. WeTransfer.com'dan önce başka bir coğrafyadaki birisine bilgisayar üzerinden dosya boyutu büyük olan bir gönderi yapmak istediğimizde e-posta kotası nedeniyle zorlanıyorduk. WeTransfer, yapılacak işi öylesine iyi çözümlendi ki, karşı tarafın dosyayı indirmesi durumunda bildirim iletilini, dosyanın iş görüldükten sonra bir hafta içerisinde kendiliğinden silinmesi gibi tamamlayıcı tüm unsurları çözüme dâhil etti. Basit ancak görülecek işi kursoruz biçimde halleden bir örnek basit mantıkla hazırlanmış bir site olan www.doineadanumbrella.com (şemsiyeyihtiyacıvarımı.com) sitesidir. Sabah evden çıkarken hava durumu tahminlerine, nem oranına vs. bakarak ancak beynin cevabını aradığı asıl soru şemsiyeye ihtiyacınız olup olmadığıdır. Bu site, konumuzdan hareketle size sadece o gün şemsiye alıp almamanız gerektiğini söyler. Jobs-to-be-done teorisi özetle tüketicileri bölümlendirmede demografik, psikografik v.b. unsurları yerine doğrudan bağlama özgü ve çıktı-odaklı yaklaşım önerir.

Tümü son 5-10 yıl içerisinde geliştirilmiş ve birbirini tamamlayıcı nitelikte olan söz konusu yaklaşımlar, ortalama ürünlerin artık işe yaramadığı günümüz dünyasında iş yapmanın yeni ve vazgeçilmez yöntemleri haline geliyor. İşletme ve mühendislik eğitim müfredatı bu yeni yöntemleri benimseyerek güncellenmedikçe gençlere çağımızın ihtiyaç duyduğu eğitimi veremediğini iddia edemeyiz. Apple, Google, IBM gibi şirketlerin üniversite mezunu olma şartını kaldırması mevcut eğitim müfredatının çağdışı kalmasının bariz bir göstergesi değil mi?

PSI 2020'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN



7-9 OCAK 2020
Düsseldorf - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

PSI 2020

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarı
- 5 salonda 70.000 m² sergileme alanı
- 81 ülkeden 17.602 katılımcı
- 58 yıldır gerçekleştirilen fuarın sürekli artan ziyaretçi trafiği

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : Bilahare belirlenecektir.
- 6.000 TL ön kayıt bedeli olarak belirlenmiştir.
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştiraki Kataloğu'nda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

BANKA BİLGİLERİ

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Kodu : 055
- TL Hesap No : 60514779
- IBAN : TR29 0005 7010 0000 0060 6147 79

"PSI 2020" TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU ÖN KAYIT FORMU

Firma Unvanı

Talep Edilen m²

İlgili Kişi

Gsm:

Faks

E-Posta

Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



FUAR İRTİBAT:
Akif Gönüllü / Esra Avcıoğlu

TEL : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonullu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | @ito | itokurumsal

Müşteri artık 'veri-nimet'

Dünya nüfusu 7.8 milyar. İnternete erişimi olanlar ise çoktan dünya nüfusunun yansını aştı. Bugün yaklaşık 4.5 milyar insan internet erişimine sahip. Ve bu rakam yılda yüzde 7 civarında büyüyor. Bu gelişme dünya ekonomisini de değiştiriyor. Sadece e-ticaretin bütün dünyada yaygınlaşmasından, e-ihracatın 1 trilyon dolar aşmasından bahsetmiyorum. Dünya ekonomisinin en önemli dinamiklerinden biri olan internet kapitalizme de yeni bir boyut kazandı. Adına da kısaca 'gözleme' kapitalizmi deniyor.

Dünyanın en değerli ilk 10 şirketi arasındaki şirketlere bir göz atın. Çoğunlukla 'teknoloji şirketleri' diye nitelendiğimiz bu yapıları, 'gözleme' kapitalizminin temel taşlarını oluşturuyor.

Gözleme kapitalizminde başarılı aktör ise yine tüketici. Bu kapitalizme sermaye tüketiciyi aynı zamanda veri kaynağı olarak kullanıyor.

Hani bizde müşteri 'velinimet' tir ya... Şimdi müşteri giderek 'veri-nimet' haline geliyor.

İzleme / gözleme kapitalizme yöntem ve amaç şöyle:

Her gün, her saat hasır neşir olduğumuz arama motorları, sosyal medya yapıları, mal satış platformları, (Google, Facebook, Twitter, Amazon vb.) gibi mecralarda çeşitli amaçlarla dolaylı olarak bıraktığımız dijital izler değerlendiriliyor.

Tüketicinin internetteki tüm etkinliği, açıklaştık istemediği kişisel bilgileri dahil, çeşitli algoritmalar yoluyla izlenip, derlenip veriye dönüştürülüyor.

Veriler toplanıp, ticari ya da siyasi amaçlar için kullanılmak isteyenlere satılarak 'birikim' yapılıyor. Bizim bıraktığımız dijital izler alınıp satılan bir mala dönüştüğü gibi yeni bir sermaye birikim modeline dönüştüyor.

Biraz önce rakamları verdik. Milyarlarca internet kullanıcısı trilyonlarca veri üretiyor.

Her dakika, her saat, her gün ortaya çıkan bu devasa veri birikimine hiçbir fiyat ya da ücret ödenmiyor.

Böylelikle kapitalist modelin işleyişindeki 'artık-üretim' gibi bütün internet kullanıcılarının, hepimizin emeğinin ürünü olan bu veriler adeta 'artık-veri' olarak değerlendiriliyor.

Bir anlamda 'el konulan' bu birikim, çoğu kez veri madenciliğinde işlenmek üzere 'hammadde' olarak satılıyor.

Bu alan şimdilik kurasız işliyor. Yeni yeni bazı takipler söz konusu... Kimi düzenleme gereklerinden bahsedilmeye başlandı. Bu alanın önde gelen bazı aktörleri sorguya çekiliyor. Kısa bir süre önce Facebook'un kurucusu Mark Zuckerberg'in kullanıcı bilgilerinin izinsiz paylaşılmasıyla ilgili ABD Kongresi'nde ifade vermesi gibi... Bu yıl temmuz ayında, ABD Federal Ticaret Komisyonu dünyanın en büyük sosyal medya ağı olarak nitelenen Facebook'u ABD'li 87 milyon seçmenin bilgilerini paylaşması nedeniyle 5 milyar dolar para cezasına çarptırdı.

Ancak görünen o ki, bu sahanın ölçülerini sınırlan zorlamaya devam ediyorlar. 'İzin alma, özür dile' yaklaşımı şimdilik geçerliğini koruyor.

Sınırlan zorlamaya devam ediyorlar çünkü bu alan hani deyim yerindeyse, 'tatlı' kârların olduğu bir alan. Hem de çok... Bu alanın öncülerinden biri olan Google, 2001-2004 arasında gelirlerini yüzde 3590 (üç bin beş yüz doksan) artırmıştı.

ALGORİTMALAR DÜNYAYI YÖNETMEYE BAŞLIYOR!

'Gözleme' kapitalizminde üç süreç yan yana çalışıyor:



a.hakan.guldag@gmail.com

Bir, veriler onları üreten bireylerden, yani her birimizden karşılığı ödenmeden, bedava ve çoğunlukla da izinsiz, çeşitli teknolojiler kullanılarak gizlice toplanıyor.

İki, bu verilerin bireylerden alınabilmesi için, o verilerin üreticisinin yaşamına ve davranışlarına nüfuz ediliyor.

Üç, üreticisinin en ince ve mahrem ayrıntısına kadar nüfuz edilerek elde edilen bu veriler kullanılarak, üreticisinin yaşamı, tüketim eğilimi, ruhsal durumu, beğenileri, siyasi eğilimleri, bu verileri satın alanların gereksinimlerine göre şekillendiriliyor.

Bu gelişmeleri en iyi değerlendiren ve tüm dünyaya anlatanların başında bir Türk geliyor. North Carolina Üniversitesi'nden Prof. Zeynep Tüfekçi... Geçtiğimiz nisan'da Wired dergisinde yaptığı değerlendirmede şöyle anlatıyordu bu sürecin etkilerini:

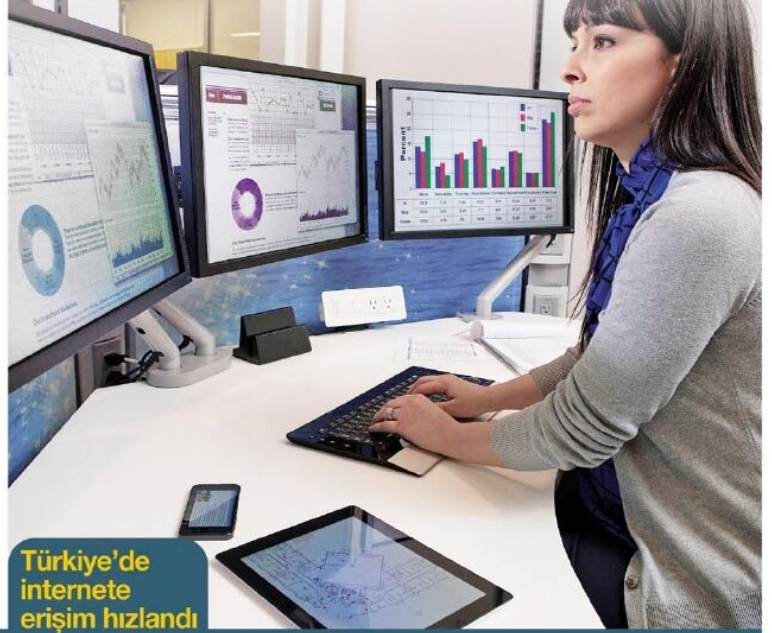
"Trilyonlarca veriyi toplayıp değerlendirmek için giderek daha fazla yapay zeka kullanılıyor. Yapay zeka ve ürettiği algoritmalar, giderek hepimizin ne satın alacağımızı, hangi filme gidip, hangi kitabı okuyacağımızı, hatta hangi partiye destek vereceğimizi belirlemeye çalışıyor!"

İnternetin veri toplayıcıları ve işleyicileri, yapay zeka ve algoritmalar üzerinden dünyayı yönetmeye başlıyorlar. Dikkatinize sunarım.

Dünyada dijitalleşme

Dünya nüfusu:	7.8 milyar
Kentlerde yaşayanların oranı:	% 57
İnternet kullanıcılarının sayısı:	4.5 milyar
Dünya nüfusuna oranı:	% 55
Aktif sosyal medya kullanıcıları:	3.5 milyar
Dünya nüfusuna oranı:	% 43
Mobil telefon kullananlar:	5.5 milyar
Dünya nüfusuna oranı:	% 69
Cep telefonundan sosyal medyaya katılanlar:	3.3 milyar
Dünya nüfusuna oranı:	% 39

* Yıllık artış oranları dikkate alınarak 2019 için uyarlanmış veriler



Türkiye'de internete erişim hızlandı

Türkiye'de internete erişim konusunda hızlı bir gelişme var. Türkiye'de hanelerin internete erişimi yüzde 70 civarına geldi. İş yerlerinde ise internete erişim yüzde 95'lere ulaştı. Bu konuda elimizdeki veriler 2018'de Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yayımlanan 2013-2017 yılları arasında kapsayan araştırmaya dayanıyor.

TÜİK'in "Bilgi Toplumu İstatistikleri" çerçevesinde derlediği bilgilere göre, hanelerde internete erişim oranı yüzde 66.8 oldu. 2013'te bu oran yüzde 48.9 düzeyindeydi.

Aynı dönemde 10 kişi ve üzeri çalışan olan iş yerlerinde internet erişimi yüzde 90.8'den yüzde 95.9'a çıktı. Böylece TÜİK tarafından Türkiye'nin internete erişimi

yüzde 80.7 olarak belirlendi. Bu oran beş yıl önce yüzde 49.1 düzeyindeydi. İnternete erişimde ciddi bir ilerleme kaydeden Türkiye'nin şimdi önünde kendi bilimsel teknolojilerini üretmek ve vatandaşlarının dijital dünyada ürettiği verileri değere dönüştürmesini sağlayacak kendi eko-sistemleri oluşturmak var.

SIAL CHINA 2020

Şanhay-Çin Halk Cumhuriyeti
13-15 Mayıs 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

• Gıda • İçecek



ASYA'NIN EN BÜYÜK PAZARI ŞANHAY, GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR

SIAL CHINA 2020

- 199.500 m² sergileme alanı
- 17 holde 67 ülkeden 4.300 katılımcı
- 117.500 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye Milli İştiraki'nin 2012 yılından itibaren yükselen başarısı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 4.845 TL
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 2.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 16 Aralık 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 20 Şubat 2020

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Gülün Gürsoy / Özlem Kılıç / Şeyma Ceren Yurttaş

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 12 / 0212 455 65 07

GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

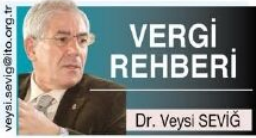
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | @itoturumsal

e-ticaret tüm yönleriyle İTO'da anlatılacak

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerini bilgilendirmek amacıyla tüm sektörlerde olduğu gibi e-ticaret alanında da etkinliklerine devam ediyor. e-ticaretteki yeni gelişmelerin tüm yönleriyle ele alınacağı seminerlerin ilki, 7 Ekim 2019 günü organize edilecek. 'E-Ticaret Girişimcilik' seminerinde; e-ticaretle gelir elde etmenin yolları, arama motoru pazarlaması ve e-ticaret, PTT Trade - yeni nesil B2B e-pazaryeri platformu gibi konular, uzmanlar tarafından katılımcılara aktarılacak. Söz konusu seminer, İTO'nun Eminönü'ndeki merkez binasında gerçekleştirilecek.



VERGİ
REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Vergiye uyumlu mükelleflere tecil kolaylığı

Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun'un 48/A maddesi "Vergiye Uyumlu Mükelleflerin Borçlarının Tecil" ile ilgili düzenlemeleri içermektedir. Şöyle ki; "Devlete ait olup Maliye Bakanlığı'na bağlı tahsil dairelerince takip edilen ve Vergi Usul Kanunu kapsamına giren vergi, resim, harç ve cezalar ile bu alacaklara bağlı gecikme faizi ve gecikme zammının vadesinden ödenmesi veya haczin tabiki veyahut haczolunmuş malların paraya çevrilmesi amme borcunu çok zor duruma düşürse, borçlu tarafından yazılı istemisi olmak ve aşağıdaki şartları taşımak koşuluyla vadesi bir yılı geçmemiş alacaklar Maliye Bakanlığınca 36 ayı geçmemek üzere faiz ve teminat alınarak tecil edilebilir."

Madde hükümlerinden yararlanmak isteyen borçlunun;

1- Başvuru tarihi itibarıyla en az 3 yıl süreyle; ticari, ziraî veya meslekî faaliyetleri nedeniyle yıllık gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olması,

2- Başvuru tarihinden geriye doğru 3 yıla ait vergi beyannamelerini kanuni sürelerinde vermiş olması (Kanuni süresinde verilen bir beyannameye ilişkin olarak kanuni süresinden sonra düzeltme amacıyla veya pismanklık verilen beyannameler bu şartın ihlali sayılmaz.),

3- Bu madde kapsamına giren ve başvuru tarihi itibarıyla vadesi 1 yılı geçmemiş borcunun borç ödemesi hususîyet sahibi olmasına rağmen ödenmemiş borcu olması gerekir. Şu kadarki; bu madde ile 48/A maddede göre tecil edilen veya özel kanunlarla göre ödeme planına bağlanan borcun bulunması madde hükümlerinden yararlanılmasına engel teşkil etmez.

Bu madde kapsamında tecil edilen alacaklar 48/A maddede göre belirlenen oranda faiz tabiki edilir.

Amme borcunun alacaklı tahsil daireleri itibarıyla tecil edilen borçlarının toplamı beş yüz bin Türk Lirası'nı (bu tutar dahil) aşmadığı takdirde teminat şartı aranmaz. Bu tutarın üzerindeki amme alacaklarının tecilinde, gösterilmesi zorunlu teminat tutan 500 bin Türk Lirası'nı aşan kısmın yüzde 25'i kadar alacaklı.

Uygulamaya yönelik olarak Sayın Cumhurbaşkanın;

1- Teminatsız tecil tutarını; yansına kadar indirmeye, yeniden kanuni tutarını getirmeye, zorunlu teminat oranını yüzde 50'ye kadar artırmaya, sıfıra kadar indirmeye, yeniden kanuni orana getirmeye,

2- Borcunun çok zor durum halinde tespitinde kullanılmak üzere varlıklar, yükümlülükler ve nakit akımlarını esas alan mali göstergeler ile mali durumu tespitine yarayan diğer ölçütleri dayalı kriterleri belirlemeye, belirlenen kriterler çerçevesinde çok zor durum halini değerlendirmeye ve bu dereceleri dikkate alarak;

a) Tecil süresini 60 aya kadar uzatmaya, b) Farklı faiz oranları belirlemeye, 3) Tecil edilecek gecikme zammını

Türkiye İstatistik Kurumu'nun her ay için belirlediği Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksinin (Yİ-ÜFE) aylık değişim oranları esas alınarak hesaplamaya,

4- Madde hükümlerini alacaklı diğer amme idarelerini, alacak türlerini ve uyumlu borçlu kapsamına girebilecek borçlu kriterlerini belirleyerek uygulamaya (Devlete ait olup Maliye Bakanlığı'na bağlı olanlar dışında tahsil dairelerince takip edilen alacaklar dahil) yetkilidir.

Bu fıkranın (4) numaralı bendindeki yetkinin kullanılması halinde bu madde ile Maliye Bakanına tanınan yetkiler 48/A maddede tanımlanan alacaklı amme idarelerinin tecile yetkili makamları tarafından kullanılır.

Maliye Bakanı;

1- Tecil edilecek amme alacağını tür ve tutar olarak,

2- Tecilde taksit zamlarını, ödemelerin başlayacağı ayı, tecil talep tarihini takip eden aydan başlamak üzere 12 ayı geçmeyecek şekilde belirlemeye, ödeme dönemlerini, azami 6 ayda bir yapılacak şekilde düzenlemeye,

3- Tecilde diğer şartları belirlemeye yetkilidir.

Maliye Bakanı, tecil yetkilisini, sınırlarını açıkça belirtmek ve yazılı olmak şartıyla oluşturulacak tecil komisyonlarını devredebilir.

Tecil şartlarına riayet edilmemesi nedeniyle muaccel olan amme alacağının talep edilmesi halinde en fazla iki defa geçerli sayılabilir.

Haciz yapılmışsa mahcuz (hacizli) mal, değeri tutarına teminat yerine geçer.

Limited şirket ortaklarının SGK'ya karşı sorumlulukları

SGK uygulamasında limited şirket ortakları

şirketten tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan SGK alacağından sermaye hisseleri oranında doğrudan doğruya sorumlu bulunmakta olup, ilgili kanun hükümleri gereğince takibe tabi tutuluyor. Ayrıca ortağın şirketteki sermaye payını devretmesi halinde, payı devreden ve devralan şahıslar devir öncesine ait SGK alacaklarının ödenmesinden müteselsilen sorumlu tutuluyor. Amme alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği zamanlarda pay sahiplerinin farklı şahıslar olmaları halinde bu şahıslar, amme alacağının ödenmesinden müteselsilen sorumlu tutuluyor.

ORTAKLARIN SORUMLULUĞU

Türk Ticaret Kanunu'na göre, ortaklık payının devri; tecil ve ilan edilmese de noter tasdikli devir sözleşmesi, ortakların devir işleminde muvafakatı ve devrin pay defterine işlenmesi ile hüküm ifade ediyor. Bu hükme göre, limited şirket ortaklarının kimliği ve şirketteki sermaye hisselerine ilişkin bilgiler; şirketin Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan edilen ana sözleşmesinde belirtiliyor. Ancak bu sözleşmede yapılan değişiklikler veya pay devri tecil ve ilan edilmemesi olsa dahi bu bilgiler pay defterinde yer alması koşulu ile hüküm ifade edecek. Buna göre SGK, öncelikle

İsa
KARAKAŞ

şirketten tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan SGK alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği zamanlarda şirket ortaklarının kimler olduğunu ve bu ortakların sermaye hisselerini şirket ana sözleşmesi, ana sözleşme değişikliği veya pay defterindeki kayıtlardan tespit ediyor. Ayrıca her bir ortağın, sermaye hissesine göre takip konusu olan SGK alacağından sorumlu olduğu tutarlar dönem bazında belirleniyor.

PAYIN DEVRİ HALİNDE

Türk Ticaret Kanunu'nda, limited şirketlerin kuruluşu düzenlendi. Söz konusu kanunda pay defterinin tutulacağı, bu deftere; ortakların adları, adresleri, her ortağın sahip olduğu esas sermaye payının sayısı, esas sermaye paylarının devirleri ve geçişleri, itibarı değişimleri, grupları ve esas sermaye payları üzerindeki intifa ve rehin hakları, sahiplerinin adları ve adreslerinin yazılacağı belirtildi. Ayrıca esas sermaye payının devri

düzenlenmiş olup, madde metninde yer alan hükümler şöyle:

■ Esas sermaye payının devri ve devir borcunu doğuran işlemler yazılı şekilde yapılır ve tarafların imzaları noterce onanır. Ayrıca devir sözleşmesinde, ek ödeme ve yan edim yükümlülükleri; rekabet yasası ağırlaştırılmış veya tüm ortakları kapsayacak biçimde genişletilmiş ise bu husus, önerilmeye muhatap olma, önalım, geri alım ve alım hakları ile sözleşme cesasına ilişkin koşullara da belirtilir.

■ Şirket sözleşmesinde aksi öngörülmemişse, esas sermaye payının devri için ortaklar genel kurulunun onayı şart. Devir bu onayla geçerli olur.

■ Şirket sözleşmesinde başka türlü düzenlenmemişse, ortaklar genel kurulu sebep göstermeksizin onayı reddedebilir.

■ Şirket sözleşmesiyle sermaye payının devri yasaklanabilir.

■ Şirket sözleşmesi devri yasaklamış veya genel kurul onayı

vermeyi reddetmişse, ortağın hakkı sebeple şirketten çıkma hakkı saklı kalır.

■ Şirket sözleşmesinde ek ödeme veya yan edim yükümlülükleri öngörülmediği takdirde, devralanın ödeme gücü şüpheli görüldüğü için ondan istenen teminat verilmemişse, genel kurul şirket sözleşmesinde hüküm bulunmasa bile onayı reddedebilir.

■ Başvurudan itibaren üç ay içinde genel kurul reddetmediği takdirde onayı vermiş sayılır.

Diğer yandan Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümleri gereğince ortağın şirketteki sermaye payını devretmesi halinde, payı devreden ve devralan şahıslar devir öncesine ait olan ve devir tarihi itibarıyla ödenmemiş bulunan SGK alacaklarının ödenmesinden müteselsilen sorumlu tutulacak.

Buna göre, şirket ortağının payını devretmesi halinde, devreden ve devralan şahıslar, şirketin devir tarihi itibarıyla vadesi geldiği halde ödenmemiş borçlarından, sermaye hisseleri oranında sorumlu olacaklar. Ancak bu sorumluluğa başvurulabilmesi için SGK alacağının şirketten tamamen veya kısmen tahsil edilememiş veya tahsil edilemeyeceğinin anlaşılmış olması gerekiyor.

Burada tahsil edilemeyen amme alacağı ile borcunun yapılan mal varlığı araştırması sonucunda haczi kabul herhangi bir mal varlığının bulunmaması, haczedilen mal varlığının satılarak paraya çevrilmesine rağmen satış bedelinin amme alacağını karşılamaması gibi nedenlerle tahsil edilemeyen amme alacaklarını ifade ediyor.

Borcun tarihi itibarıyla sorumluluk

SGK alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği zamanlarda pay sahiplerinin farklı şahıslar olmaları halinde bu şahıslar, SGK alacağının ödenmesinden müteselsilen sorumlu tutulacak. Buna göre, şirketten tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan SGK alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği zamanlarda farklı kişiler şirket ortağı olması halinde, söz konusu kişiler bu amme alacağının ödenmesinden müteselsilen sorumlu tutularak, sermaye hisseleri oranında takip edilmesi söz konusu olacak.

TESCİL BELGENİZE ONLINE ERİŞİN!

Üyelerimizin ticaret hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz. Şimdi yeni dijital hizmetimiz ile e-imzalı tescil belgenize yerinizden online olarak erişebilirsiniz.

Nasıl mı?

1- Ticaret Sicili Müdürlüğü'ne yapacağınız tescil işlemlerine ilişkin başvuru sırasında bildirdiğiniz cep telefonunuza barkod numarası gönderilir.

2- www.ito.org.tr adresindeki "Tescil Başvuru Sonucu Doğrulama" ekranından barkod numaranızı girin. E-imzalı tescil belgenize online olarak anında erişin!



ito.org.tr | 444 0 486
f t i s i s /itokurumsal



QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor.

Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/trm2026.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



GLOBAL YATIRIMCILAR

Mahkeme yerine tahkime gidiyor

Ticari uyuşmazlıklar daha kısa sürede çözüme ulaştırması tahkime ilgiyi global ölçekte de artırıyor. 2018 yılında 11 uluslararası tahkim merkezinin çoğunluğunda açılan dava sayısı arttı. Genel ortalamada yüzde 10.5 artışla toplam 6 bin 288 yeni dava açıldı.

Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Tahkim Divanı'nda da açılan yeni dava sayısı bir önceki yıla göre artarak 842'ye ulaştı. ICC Milletlerarası Tahkim Divanı'nda 2018 yılında açılan davaların toplam anlaşmazlık tutarı ise 36 milyar dolar olarak gerçekleşti.



ŞEREF KILIÇLI

TİCARİ uyuşmazlıkların çözümünde ağırlığını artıran tahkime global ilgi artıyor. Küresel ekonominin gelişmesi, şirketlerin yurtdışı yatırımlarını artırması ve tahkimdeki çözüm sürecinin devletlerin resmi yargı organlarına göre daha kısa olması bu yönde etkin rol oynuyor. Uluslararası tahkim merkezlerindeki 2018 istatistiklerine baktığımızda, 11 uluslararası tahkim merkezinin çoğunluğunda açılan dava sayısı bir önceki yıla göre arttı. Genel ortalamada yüzde 10.5 artışla toplam 6 bin 288 yeni dava açıldı. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) de üye olduğu Milletlerarası Ticaret Odası'nın (ICC) Milletlerarası Tahkim Divanı verilerinde de yine artış görmek mümkün. 2017 yılında 810 olan yeni dava sayısı 2018 yılında 842'ye yükseldi.

TÜRKİYE İLK 10'DA

ICC Milletlerarası Tahkim Divanı'nda 135 ülkeden 2 bin 282 dava görülmeye devam ediyor. 2018 yılında açılan 842 yeni davanın toplam anlaşmazlık tutarı 36 milyar dolar. ICC Milletlerarası Tahkim Divanı'nda görülmekte olan tüm ihtilafların toplam tutarı ise 203 milyar dolar. Davaların ortalaması da 10 milyon dolar ile 131 milyon dolar arasında değişiyor. 2018 yılında dikkat çeken bir başka veri ise yeni açılan davalarda temsil edilen ilk 10 ülke arasında Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin de girmiş olması. Türkiye, 2018 yılında temsil edildiği 62 yeni dava ile 10. sırada yer aldı. Listenin birinci sırasında ise temsil edildiği 210 yeni dava ile ABD bulunuyor.

İTOTAM'IN ÖNCÜLÜĞÜ

İstanbul Ticaret Odası da İTOTAM (İstanbul Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkez) aracılığıyla ülkemizde tahkim müessesesinin gelişmesi için katkı sunmaya devam ediyor. İTOTAM'ın gerçekleştirdiği 'İstanbul Tahkim Günleri-Milletlerarası Tahkimin Mali Boyutu: Söylentiler ve Gerçekler' başlıklı toplantı, dünyaca ünlü tahkim hukukçularını Türk hukukçularıyla buluşturdu. Konuşmasında, İstanbul Ticaret Odası'nın üyelerine 1979'dan bu yana tahkim hizmeti verdiğini hatırlatan İTO Başkan Yardımcısı İbrahim Kuralay, şöyle devam etti: "Türkiye'de kurumsal tahkimin gelişmesinde İTO öncüdür. Şimdiye kadar gerek ulusal, gerekse uluslararası çok sayıda uyuşmazlık İstanbul Ticaret Odası tahkimi yoluyla çözüme kavuşturuldu. Tahkim, günümüz ticari ilişkilerinde ağırlıklı olarak tercih edilen uyuşmazlık çözüm yolu olması bakımından büyük önem taşıyor. Üyelerimiz gerek diğer üyelerimizle, gerek yerli yahut yabancı firmalarla yaptıkları sözleşmelere veya yerli yahut yabancı firmaların aralarında yaptıkları sözleşmelere İTOTAM tahkim şartını koymaları, olası bir uyuşmazlığın hızlı ve etkin bir şekilde çözülmesini sağlamak bakımından önemli."

DÜNYA İLE UYUMLU

Tahkim konusundaki hükümleri güncel hale getirebilmek için dünyadaki gelişmeleri titizlikle incelediklerini belirten İTOTAM Divan Başkanı Prof. Dr. Hakan Pekantez, bu amaçla her yıl Birleşmiş Milletler'in hem New York'taki hem de Viyana'daki toplantılarına katıldıklarını vurguladı. Uluslararası kuruluşlardaki tahkim merkezleriyle de işbirliği yaptıklarını belirten Prof. Dr. Pekantez, şu bilgiyi verdi: "En büyük sorunlardan biri de daha iyi hakemleri yetiştirebilmek. Zaman içinde bu da olacak. Ülkemizdeki genç nüfus var ve bu genç nüfus hukuk konusunda gerçekten çok başarılı."



BÜTÇELEME VE BELGELEME

İki oturum halinde gerçekleştirilen seminerde uzman hukukçular, tahkim uygulamasına ilişkin önemli uyarılar yaptılar. Hukuk danışmanlarının anlaşmazlık çıktığı anda değil, anlaşmazlıktan önce proje hakkında bilgi sahibi olması gerektiğini vurgulayan Hukukçu Nazlı Dereli Öba, şu tavsiyelerde bulundu: "İş e-maileri esaslı delil kabul ediliyor. e-mailerin arşivlenmesi

ve işle ilgili iletişimin kişisel e-mailden yapılmaması çok önemli. Hukuk danışmanının nasıl bir akıl yürütmenin olduğunu anlayabilmesi için arşivlenmiş e-maileri görmesi gerekiyor. Yapılan her şey belgelenmeli. İş konusunda, WhatsApp'dan ve WhatsApp gruplarından kaçınılmalıdır. Tahkim masraflarını bütçeleminin mümkün olduğunca erken ve her üç ayda bir yapılması gerekiyor. Belgeleme ve bütçeleme, tahkimin en önemli unsurlarını oluşturuyor."

Hakemin yetkileri

İTOTAM Divan Üyesi Prof. Dr. Ali Yeşilirmak, sunumunda, Türkiye'deki Milletlerarası Tahkim Kanunu'nun hakemlere ihtiyatı tedbir ve delillerin korunması yetkisi verdiğini, 'ihtiyatı hacizle' ilgili yetkisini kullanamamış denildiğini söyledi.

İTOTAM'lı 800 genç hukukçu geliyor

İTOTAM'ın tahkim konusunda uzman hukukçuların yetişmesine katkı sağladığına da dikkat çeken İTOTAM Divan Başkanı Prof. Dr. Hakan Pekantez, "Su anda 800 civarında genç İTOTAM'lı müstakbel meslektaşımız var. Onlara her yıl belli sayıları esas alarak tahkim eğitimi veriyoruz. Bu sene eğitimi daha da artırmaya çalışıyoruz. Özellikle ticaret odaları vasıtasıyla ticari ilişkilerdeki sorunların bu yöntemle çözülmesi bugün dünyada genel kabul görüyor. Dünya tahkim merkezlerinde tahkime başvuruların sayısının her yıl yüzde 10 ila yüzde 20 arasında bir oranda arttığını görüyoruz. Bunu ülkemizde de yansıtabilmek için hep birlikte çalışmak zorundayız" diye konuştu.

Hasar uzmanını doğru seçin

Hasar uzmanını doğru seçmenin öncelikler arasında olması gerektiğini vurgulayan Dr. Wolfgang Peter, şu uyarılarda bulundu: "Bu konuda emekli olmuş bir profesörden medet ummayın. Hasar uzmanı sahadan gelmeli. Kültürel alandan yerel sisteme kadar bütün sisteme vakıf olmalı. Avukatlardan hasar uzmanına kadar bütün ekip koordinasyon halinde olmalı."

Avukatın sektör bilgisi fark oluşturur

Dava sürecinde avukat değiştirmekten mümkün mertebe kaçınılması gerektiğini belirten Daniel Greineder, "Çünkü dosyaya hakim olmak zaman alacak. Avukatın o sektöre ilgili bilgisi çok büyük fark oluşturmaktadır. Davaya erken dönemde gerekli yatırımı yapmak, müvekkilin ihtiyaçlarını anlamak gerekir. Bu yaklaşım giderek büyüyecek bir mali külfetten de koruyacaktır. Pahalı olan en iyi olan anlamına gelmiyor. Hukuk firmaları markalı çanta gibi düşünülmemeli" diye konuştu.

JEC WORLD 2020

Paris-Fransa
3-5 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



KOMPOZİT SANAYİ'NİN EN PRESTİJLİ FUARI'NDA YER ALIN!

JEC WORLD 2020

- Dünya'nın en prestijli kompozit fuarı
- 76.000 m² alan
- Her kıtadan 1.300 katılımcı
- 112 ülkeden 43.500 profesyonel ziyaretçi
- 4.000 profesyonel iş görüşmesi

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 4.845 TL/ m²
- 1. Ödeme : Başvuru ile birlikte 4.845 TL
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si 15 Kasım 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel 24 Ocak 2020

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri

BANKA BİLGİLERİ

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "JEC WORLD 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito | itokurumsal

Körfez'e açılana belge TSE'den



SEREF KILIÇLI

KÖRFEZ ülkelerine yönelik ihracat trendinin yükseltilmesine katkıda bulunan İstanbul Ticaret Odası, üyelerinin ihracatını kolaylaştırmak için önemli toplantılara ev sahipliği yapmaya devam ediyor. Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (GCC) Standardizasyon Teşkilatı, GSO Uygunluk Takip Sistemi tanıtım toplantısını İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirdi. G Mark belgelendirmesi konusunda ihracatçı firmalara bilgi verilen toplantıda, GCC Standardizasyon Teşkilatı Teknik Regülasyon ve Daire Başkanı Abdüsselam Benyaich ve Notifikasyon Daire Başkanı İbrahim Al-Hashaf sunum yaptı. Toplantıya İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de katıldı.

G MARK BELGESİ

Toplantıda sunum yapan GCC Standardizasyon Teşkilatı yöneticileri, Körfez ülkelerinde, elektrikli cihazlarda ve oyuncak ürünlerinde uygulanan teknik düzenlemelerin 2016-2020 Stratejik Plan kapsamında olduğunu belirterek, uygulamanın bu temele dayanarak yapıldığını ifade etti.

TİCARETTE GÜVENLİK

Yetkililer, GSO Uygunluk Takip Sistemi'nin pazarda emniyeti sağlayıcı ve düzenleyici bir sistem olduğunun altını çizdi. Sistemin aynı zamanda pazar izleme programı olduğuna da dikkat çeken yetkililer, şikâyetler ve kazaların izlenmesi, piyasa gözetimi, risk değerlendirmesi ve bilgi paylaşımı, veri tabanı gelişimi gibi içeriklerin sağlandığını da dile getirdi. Teknik regülasyonlara uygunluğu belirten G Mark (İşaretleme) uygulamasında Avrupa'nın yeni ve küresel yaklaşımının referans olarak benimsendiği de vurgulandı.

TSE YAPIYOR

Körfez ülkelerine ihraç edilecek alçak gerilim ve oyuncak ürünlerinde zorunlu olan G Mark belgelendirmesini, Türkiye'de Türk Standardları Enstitüsü'nün (TSE) onaylı kuruluş olarak gerçekleştirdiği bildirildi.

İstanbul Ticaret Odası adına imzıya sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
SEKİB AVDAGIÇ
Genel Yayın Koordinatörü
Doc. Dr. NİHAAT ALAYOĞLU
Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel
Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi
Basın ve Yayınlar
Müdürü
Şükruhan Dolu
Sorumlu
Yazı İşleri Müdürü
Doğan Erdoğan
Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım
Yayın Direktörü
Canan Bilgin
Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeiye Yavaş Topal, Seref Kılıç, Harmit Elievans, Müge Biber, Dilşah Keflioğlu, Osman Kuvvet

www.ithaber.com
İlker Başoğlu, Merve Güneş, Hande Kösdagı
Rakım ve
Alınanlar
Yahya Gül - Çengiz Kazan
Grafik
Kırcı
Fotoğraf
Kartal
Çatak
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NE YAYINLANAN YAZILARIN
VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR.
İTÖ'NÜN GÖRÜŞLERİNİ İZLEMİYİZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK
BELİRTİLEREK KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.
ABONELİK:
Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve İKTÖ için 40 TL, diğer ülkeler için ise
posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, ticaret alıcı numarası
(tarifler için), ad ve adres belirtilen T. İ. Bankası İstanbul Şubesi
Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3052 No'lu hesaba yatırılabilir.
İBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın Tarihi: 27.09.2019
İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Residye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 88 / Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26
Baskı: İhsan Gencel A.Ş. Merkezi Yürütme 25 Erim Cadde'si İnşaat
No:11 A/1 Yenibosna / (Baskıyeri/Tel: 0212 454 30 00)



SIAL India'ya Türkiye imzası

GIDA ihracatının önemli fuarları arasında yer alan ve Yeni Delhi'de bu yıl ikincisi düzenlenen SIAL India 2019 Fuarı'nda, Türkiye milli standı yoğun ilgi gördü. İstanbul Ticaret Odası'nın milli iştirakiyle Hindistan pazarına açılan Türk gıda firmaları, Hintli profesyoneller ve uluslararası iş adamları ile yeni iş bağlantılarının kapılarını araladı. Dünya gıda fuarlarında bir marka olan ve 1960'lı yıllarda Paris'te doğan SIAL tarafından dünyanın ekonomi merkezlerinde düzenlenen SIAL organizasyonları

hızla devam ediyor. Gıda ve içecek sektöründe faaliyet gösteren profesyoneller, 19-21 Eylül 2019 tarihlerinde Hindistan'ın başkenti Yeni Delhi'de ikinci kez düzenlenen SIAL India Fuarı'nda buluştu.



Standları gezdiler

SIAL India Fuarı'nın açılışına Hindistan Meghalaya Eyaleti Tarım Bakanı Conrad Sangma, Hindistan Gıda, Tüketim Ürünleri Eş Bakanı Ram Vilas Paswan, T.C. Yeni Delhi Büyükelçisi Şakir Özkan Torunlar, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer ve İTO Meclis Üyeleri katıldı. Hintli Bakanlar, İTO heyeti ile birlikte Türkiye'den katılan firmaların standlarını ziyaret etti.

Pragati Maidan Fuar Merkezi'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen fuara, 32 ülkeden 300'tün üzerinde firma iştirak etti. Türk gıda üreticisi ve ihracatçısı firmalar da, İstanbul Ticaret Odası'nın milli iştirak organizasyonu ile stand açtı. SIAL India'da Türkiye milli standı, Hintli profesyoneller ve uluslararası katılımcılar tarafından yoğun ilgi gördü.

DAHA FAZLA FUAR

Katılımcı firmalar gıda ve içecek sektörüne yönelik organizasyonların daha da artarak devam etmesini talep etti.

Türkiye, SIAL India'ya ilk kez geçtiğimiz yıl sektörel ticaret heyeti ile katıldı. Sektörel ticaret heyetinin kazandığı başarı ise İstanbul Ticaret Odası'nı 2019 yılında SIAL India Türkiye milli iştirak organizasyonuna yönlendirdi.

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran - Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

- Yaklaşık 25.000 ziyaretçi, 25 ülke, 380 katılımcı firma
- Arnavutluk ve çevre bölgede etkili genel ticaret fuarı,
- 26 yıl süresince Fuarın artarak süren başarı grafiği,
- Profesyonel ikili görüşmeler
- Balkanların anahtar ülkesi,
- İki ülke arasında yapılan ticaret anlaşmaları,
- Türkiye'nin Arnavutluk'a ihracatında yüksek potansiyeli,
- Arnavutluk'ta Türk firmalarının istikrarlı başarıları,

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stand inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Tiran nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda'mızca hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve iklim hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Stand büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafları
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Ödeme Planı

- Minimum stand alanı: 9 m²
Katılım bedeli : 2.650 TL/m²
1. Ödeme : 2.000 TL(başvuru ile birlikte)
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye bedel
• Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
• İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stand seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 65 12 - 455 61 08 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : ozlem.kilic@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Hizmet, perakende ve inşaat sektörü güven endeksinde son durum

Piyasa dinamiklerini canlı tutan ve risk iştahını artırarak yatırım eğilimini artıran en önemli unsur, reel sektör kuruluşlarının içinde bulundukları ekonomiye olan güvenleridir. Bir firma içinde bulunduğu ülke ekonomisine, sektörüne ve piyasasına güvene inanıyor ve güveniyorsa yatırım yaparak büyür ve üretimini, satışını artırır. Böylece ülke ve ekonomi büyür. Bu konuda eğilimleri görmemizi sağlayan önemli göstergelerden biri de Türkiye İstatistik Kurumu tarafından hazırlanan sektörel güven endeksleridir. Şimdi gelelim sektör bazında son gelişmelere...

Hizmet sektörü
Mevsim etkilerinden arındırılmış hizmet sektörü güven endeksi ağustos ayında 89.1 iken, eylül ayında yüzde 0.2 oranında artarak 89.3 oldu. Hizmet sektöründe bir önceki aya göre; iş durumu ve hizmetlere olan talep endeksleri sırasıyla yüzde 1.9 ve yüzde 1 artarak 87 ve 85.4 değerlerini aldı. Hizmetlere olan talep beklentisi endeksi ise yüzde 2.2 azalarak 95.4 oldu.

Görülebileceği üzere hizmetlere olan talep beklentisi endeksi eylül ayında daha da azalmış. Bu durum geleceğe yönelik karamsarlığın daha da arttığını gösteriyor. Böyle bir ortamda sektöre yönelik yatırım eğilimi azalabilir. Sektörde geleceğe yönelik olumlu beklentilerin tam anlamıyla varlığını hissettirebilmesi için endeks rakamlarının 100 seviyesinin üzerine çıkması gerekir.

Perakende ticaret sektörü
Mevsim etkilerinden arındırılmış perakende ticaret sektörü güven endeksi eylül ayında yüzde 2.7 oranında artarak 97.6 oldu. Perakende ticaret sektöründe bir önceki aya göre; iş hacmi-satışlar, mevcut mal stok seviyesi ve iş hacmi-satışlar beklentisi endeksleri sırasıyla yüzde 4.1, yüzde 1 ve yüzde 3.4 artarak 89, 105.8 ve 98.1 değerlerini aldı.

Perakende sektöründe bir önceki aya göre karamsarlığın bir miktar azaldığını gözlemliyoruz. Bu sektörde iş hacmi ve satış beklentisi endeksinin 98.1 seviyesine yüzde 3.4 artışla gelmesi olumludur. 100 seviyeleri geçildiğinde ise pozitif beklentilerden bahsetmeye başlayabiliriz. Şimdilik sadece karamsarlık bitmek üzere diyebiliriz. Mevcut mal stok seviyesi endeksinin 105.8 olması pozitif yönde ilk sinyaller diyebiliriz. Çünkü stok azalışı olduğu anlamına geliyor.

İnşaat sektörü
Mevsim etkilerinden arındırılmış inşaat sektörü güven endeksi bir önceki aya 55.5 iken, eylül ayında yüzde 8.3 oranında artarak 60.1 oldu. İnşaat sektöründe bir önceki aya göre; alınan kayıtlı siparişlerin mevcut düzeyi ve toplam çalışan sayısı beklentisi endeksleri sırasıyla yüzde 6.6 ve yüzde 9.4 artarak 44.4 ve 75.9 değerlerini aldı.

Bu sektör güven endeksi verilerinde ciddi değişiklikler görüyoruz. Hızla olumluya doğru giden bir durum söz konusu. Ancak hâlâ çok karamsar bir yapı var. 60.1 endeks verisi hâlâ karamsar bir düşüncüyü ifade ediyor.

TÜİK'in verileri genel durumu açıkça gösteriyor. 100 seviyesinin altında olması genel olarak hâlâ karamsar bir bakış açısının hakim olduğunu, bu nedenle de yatırım iştahının düşük olabileceğini bize söylüyor. Böyle ortamlarda kısa vadeli veya peşin ödemelerle ciddi stok tutmanın riski daha yüksektir.

Son söz; her şeyin temeli güvenlidir. Güven artırıkça, yatırım da artar, istihdam da.



Hikmet BAYDAR



Güvenli metropol İSTANBUL

İstanbul Emniyet Müdürlüğü, ülkelerin resmi verilerini kullanarak İstanbul ve dünyadaki 10 metropol kenti karşılaştırdı. Araştırmaya göre, 10 metropol kent arasında İstanbul, kalabalık nüfusuna rağmen en güvenli şehirler arasında yer alıyor.

ADEM ORHUN

İSTANBUL Emniyet Müdürlüğü'nün hazırladığı 'İstanbul ve Diğer Metropollerin Suç Karşılaştırması', İstanbul'un 15.5 milyonu aşan nüfusuna rağmen güvenli bir şehir olduğunu gösterdi. Yerel resmi veriler kullanılarak hazırlanan raporda, İstanbul'un yanı sıra beşi Avrupa ülkelerinden olmak üzere 10 metropolün nüfus, polis sayısı, türlerine göre suç sayısı gibi bilgileri yer aldı. Rapor, hırsızlık, soygun, yankesicilik, cinsel suçlar ve cinayetlere ilişkin sayıları da gösterirken, İstanbul'un hemen her tür suçta gözle görülür derecede düşük rakamlara sahip olduğunu gösterdi.

HİRSIZLIK OLAYLARI

Metropollerdeki suç türlerine göre tabloların yer aldığı raporda, 100 bin nüfusa karşılık ortalama suç sayısı da verilerek, nüfus bazında karşılaştırma imkanı sağlandı. Buna göre, geçen yıl 9 bin 203 adet işyerinden hırsızlık suçunun işlendiği İstanbul'da 100 bin kişi başına bu türden suçların sayısı 55.5 oldu. Aynı rakam Londra'da 255, Atina'da 628, Berlin'de 244 olarak kaydedildi.

Soygun ve yağma suçlarında ise Londra 33 bin 190 olay ile dikkat çekerken, 100 bin kişiye oranlandığında da bu sayı 407 oldu. Aynı suç türünde 100 bin kişiye oranla suç sayıları Atina'da 463, Berlin'de 119, İstanbul'da 14 olarak gerçekleşti. Benzer şekilde oto hırsızlığı suçlarında Londra 30 bin 767 olay ile üst sıralarda yer aldı. 8 milyon nüfuslu Londra'da bu suçun 100 bin kişi başına sayısı 378 oldu. Bu suçun 14 bin 753 defa kayda geçtiği 666 bin nüfuslu Atina; nüfusa oranla en yüksek dosya sayısına ulaştı. Atina'da 100 bin kişiye düşen oto hırsızlığı suçu 2 bin 221 oldu. Aynı nüfus oranında Berlin'de 159, New York'ta 63 olan sayı İstanbul'da 20 oldu.

SUÇ ORANLARINA BAKILDI

İstanbul Emniyet Müdürlüğü'nün raporunda, olay sayılarının yanı sıra 100 bin kişi başına suç sayılarının da verilmesi, şehirlerin nüfuslarına oranla bir karşılaştırma imkanı sağladı. Suç yoğunluğu ve polis teşkilatlarının başarısını da ortaya koyacak rakamlar içeren rapor, 'megakent' İstanbul'un 15.5 milyonluk nüfusuna oranla düşük suç oranına sahip olduğunu gösterdi.



SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik, hem daha hesaplı!

**FAALİYET BELGESİ ve
TİCARET SİCİL GAZETESİ SURETİ**

E-imzalı belgenizi **internetten gönderelim!**

Islak imzalı belgenizi **kurye ile ulaştıralım!**



ito.org.tr f t i itokurumsal



Yeni sanayi stratejisi teknoloji odaklı

Yeni Sanayi Strateji Belgesi açıklandı. Buna göre 2023'e kadar olan dönemi kapsayan yeni sanayi stratejisi, teknoloji odaklı olarak hazırlanmış olup uygulanacak. Yeni sanayi stratejisi mevcut ve yeni sanayi girişimcileri için önemli bir yol gösterici görevi de görecektir.

1 - Sanayi stratejisi imalat sanayinin payının artırılmasını hedefliyor

Yeni sanayi stratejisi imalat sanayinin payını artırmayı hedef almıştır. Son 10 senede ortalama yüzde 16.5 olan payın, 2023'te yüzde 21'e çıkarılması hedefleniyor. Yenilikçi ve daha gelişmiş bir sanayiye ulaşarak sanayide çalışan işçi başına katma değeri 35 bin dolara ve imalat sanayisi ihracatını da 210 milyar dolara yükseltmek diğer hedefler olarak belirlendi.

2 - Sanayi stratejisi 5 ana bileşen belirlendi; ilk bileşen ileri teknoloji ve inovasyon

Sanayi stratejisinin ilk bileşeni yüksek teknoloji ve inovasyon. Burada amaç, Türkiye'yi kritik teknolojilerde rekabetçi bir yapıya kavuşturup, küresel ligde önemli bir oyuncu haline getirmek. İkinci bileşen olan dijital dönüşüm ve sanayi hamlesiyle, teknoloji odaklı sanayileşme için somut adımlar atılacak. Girişimcilik alanında uygulanacak politikalarla, fikirden ürüne kadar tüm süreçte girişimci sayısı artırılabilecek ve ekosistem güçlendirilecek. Beşeri sermayenin dönüşümü ve altyapı alanında hayata geçirilecek politikalar da gelişmeyi hızlandıracak.

3 - Teknolojik yetkinlik ve sektörlerin yol haritaları belirlenecek

Yeni sanayi stratejisinde yüksek teknoloji ve inovasyon alanı 6 temel politikadan oluşuyor. İlk aşamada yetkinlik ve kaynakların yüksek olduğu alanlara odaklanılacak ve hızlı sonuç alınacak alanlardan yola çıkılacak. Sektörlerin yol haritalarını belirlerken, ekosistemleri de dikkate alınacak. Milli ve özgün ürünler üretmek için kritik teknolojilere ilişkin de yol haritaları oluşturulacak.

4 - Teknoloji odaklı sanayi hamlesi programı

Sanayi stratejisinde önemli bir yer, teknoloji odaklı sanayi hamlesi programı alıyor. Bu program ile odak sektörlerdeki öncelikli ürünler desteklenecek. Program kapsamında Ar-Ge, Ür-Ge, yatırım, pazarlama ve ihracat süreçleri uçtan uca desteklenecek, alıcı ve üretici aynı anda teşvik edilecek. Programla desteklenecek yatırımlar, stratejik yatırım teşviklerinden faydalananak. Yatırım tutarının 50 milyon lirayı aşması durumunda, proje bazlı teşvik sistemi devreye sokulacak.

5 - Stratejik malzeme geliştirilmesi teşvik edilecek

Yeni sanayi stratejisi ile öncelikli sektörler için stratejik malzemeler geliştirilmesi de teşvik edilecek. Bu kapsamda, kimya ve ilaç, ulaşım araçları, makina, bilgisayar, elektronik, optik, elektrikli teçhizat sektörlerinin ihtiyacı olan stratejik malzemeler geliştirilecek. Orta ve uzun vadeli kaynak planlaması yapılarak, temel malzeme teknolojilerinde altyapı yatırımları tamamlanacak. Stratejik alternatif malzemelerin geliştirilmesi için üniversiteler ve mükemmeliyet merkezlerine hedefler konulacak ve bu alanlarda çalışan bilim insanları desteklenecek.

6 - Kamu, altın hisseyle stratejik girişimlere ortak olacak

Yeni sanayi stratejisinde önemli bir yenilik kamu fonlarıyla desteklenen ve stratejik görülen girişimlerin fikri snai haklarının Türkiye'de kalması için önlemler geliştirilmesi ve bu amaçla kamunun altın hisseyle stratejik girişimlere ortak olması alternatifidir. Kamu ayrıca elindeki patent, faydalı model gibi hakların envanterini çıkarmayı da sürdürüyor.

7 - Türkiye'ye özgü 'dijital dönüşüm ve yetkinlik merkezleri' geliyor

Sanayi stratejisi ile firmaların dijital dönüşüm olgunluk seviyeleri belirlenecek, sektörel ve işletme büyüklüğüne göre karşılaştırmalar yapılacak, Türkiye'ye özgü dijital dönüşüm ve yetkinlik merkezleri kurulacak. Bu merkezlerin yönetim modeli, kamu ve özel sektörün yanı sıra uluslararası işbirliklerini de kapsayacak.

SON SÖZ

Yeni sanayi stratejisi çok sayıda teknoloji odaklı yeni gelişme ve iş imkanı yaratacak.

Vergisini düzenli ödeyenlere indirim uygulaması ve bir öneri

Vergi sistemimizde uzunca bir süre konuşulduktan sonra 2018'de yürürlüğe girmek üzere 6824 sayılı Kanun ile Gelir Vergisi Kanunu'na eklenen mükerrer 121'inci madde ile yapılan bir düzenlemeyle, vergisini düzenli ödeyen gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin gelir ve kurumlar vergileri için yüzde 5 indirim getirildi.



Osman ARIOĞLU

Bu indirimden yararlanabilmesi için mükelleflerin son iki yıl; beyannamelelerini zamanında vermiş olmaları, vergilerini düzenli olarak ödemeleri gerekiyor.

Yıl başında 7162 sayılı kanunla yapılan bir düzenleme ile 30 Ocak 2019'dan geçerli olmak üzere 250 TL'ye kadar eksik ödemelerin bu şartın ihlali sayılmaması sağlandı. Böylece daha ziyade vergi ödemesi çıkıyormuş zannıyla beyannameyi kayıtlı olan mükelleflerin bu uygulamadan yararlanamaması engellenmiş oldu.

Uygulama sosyal güvenlik primlerinde başarıyla devam ediyor

Aslında, vergisini düzenli ödeyenlere indirim yapılması uzunca bir süredir konuşulan bir konuydu. Ancak bu uygulama ilk defa sosyal güvenlik primlerinde getirildi. Sosyal güvenlik primlerinin düzenli ödenmesinde getirilen uygulama önemli bir katkı sağladı. Üstelik sosyal güvenlik primlerindeki uygulama son derece basit düzenlendi ve prim borcu bulunmaması yeterli şart oldu. Bu sayede prim ödemeleri önemli ölçüde düzenli yapılar hale geldi.

Günlük geçimce zammı uygulamasının düzenli ödemeye önemli etkisi oldu

Eski yıllarda geçimce zammı oranı aylık olarak uygulanıyordu. Vergi ödenmesini bir gün dahi geciktiren bir aylık geçimce zammı uygulanıyordu. Bu durum doğal olarak vergisini bir gün bile geciktirenin olabileceği vergi ödemesini daha da geciktirmesine neden oluyordu. Aslında düzenleme amaçlanan tam tersi bir sonuç doğuruyordu. Bu nedenle uzunca tartışmalarla sonra geçimce zammında günlük uygulama esasına geçildi. Bu sayede muhtelif nedenlerle vergi ödemesini geciktirenlerin bir an önce vergilerini ödemeleri teşvik edilmiş oldu. Uygulama sayesinde vergi ödemelerindeki önemli gecikmeler engellenmiş oldu.

Önerimiz

Yukarıda kısaca hatırlattığımız tarihi geçmiş de dikkate alınarak, vergisini düzenli ödeyenlere yapılan indirim uygulamasında da biraz daha cesur davranılmasını katkısız daha fazla olacağını belirtmek istiyorum. Zira, uygulama sadece ticari, zirai ve mesleki kazanç sahibi gelir vergisi mükellefleri ve kurumlar vergisi ve dolayısıyla da geçici vergi için olduğu halde iki yıllık düzenli ödeme uygulamasından yararlanmaya ciddi sınırlama getirilmiştir. Kaldı ki, banka ve finans kurumları ve sigorta şirketleri kapsamı dışında kalması nedeniyle gelir kaybı endişesi çok fazla olmamalıdır. İki yıl içerisinde hiç aksaklık olmayanların bu uygulamadan yararlanacağını söylemesi en ufak bir aksaklıkta tekrar iki yıl uygulamadan yararlanmak için beklenilmesi gereği uygulamaya ciddi sıkıntı getirmektedir. Vergisini hasbikelade muhtelif nedenlerle gecikme olan mükelleflerin düzenli ödeme alışkanlıklarını tekrar kazanmalarına değil, bu alışkanlığı bir defa kaybedenin bu alışkanlıktan kurtulmasına neden olabilecek bir sonuç doğurabilir. Örneğin bazı mükellefler bankalara verdiği otomatik ödeme talimatları ile vergisini ödemeye çalışıyor. Burada bankadan kaynaklanan bir aksaklık mükellefin bu indirim imkanından yararlanmasını için iki yıl beklemesi gibi bir sonuç doğuruyor. Elbette özel hukuk hükümleri çerçevesinde mükellefin zararını bankadan tazmin etmesi önerilebilir ancak, uygulamada hem zararın hesaplanması hem de en uzunca süren dava süreçleri sonucunda da kazanılacak suretyle yararlanılabilir hale gelmesi çok ciddi bir efor kaybına neden olabilir.

Oysa vergisini düzenli ödeyenlere yapılan indirimde zaten üst sınır var. Bu üst sınır 2019 için 1.2 milyar TL'dir.

Bu nedenle düzenli ödeme alışkanlığı kazandırılması amaçlanan geniş hedef kitlesinin bakımından uygulamaların verilmesi işleyebilmesi bakımından bu iki yıllık sürenin kaldırılması, iki gecikmede bir ay, ikinci gecikmede üç ay, üçüncü gecikmede altı ay gibi kademeli bir yararlanılmasına geçilmesi bir defa bu uygulamadan yararlanma imkanı kaybedenin iki yıl beklemesi engellenebilir ve uygulama daha verimli bir şekilde verginin düzenli ödenmesini teşvik edici boyutuyla devam eder.

Dünya kahvelerinin atası 'Türk kahvesi'

✓ Avrupa'da henüz hiçbir kahve türü tanınmıyorken Türk kahvesi, Almanya sokaklarında pişiriliyordu. Kahvenin Almanya'dan Avrupa'ya yayılışını Dr. Latif Çelik, 'Türk Kahvesinin Almanya'daki 300 Yıllık Yolculuğu' isimli eserinde anlattı.

✓ Tarihi Dr. Latif Çelik'e göre kahve bize Yemen'den geldi ama Avrupa'ya biz götürdük. Çünkü biz kahveyi pişirme, servis etme ve sunum yapma özelliklerimizi kattık, yani kalbimizi koyduk kahveye. Tarihi gerçeği olan bir kültüre Almanlar çok saygı gösteriyor.



DÜNYADA kültürel yönü de bulunan nadir kahveler konumundaki Türk kahvesi, bundan 300 yıl önce Avrupa'nın kahve ile tanışmasına vesile olmuştu. Avrupa'da henüz Espresso, Capuccino ve Late Maciato gibi kahveler bilinmiyorken, Türk kahvesi Almanya'nın kapılarını çalmıştı.



Bugün Avrupa'nın meşhur kahvelerinin dedesinin atasının Türk kahvesi olduğu söyleyen Dr. Latif Çelik, Türk kahvesinin Almanya'dan Avrupa'ya yayılışını 'Türk Kahvesinin Almanya'daki 300 Yıllık Yolculuğu' isimli kitabında ele aldı.

Bir görev yükledi; 'Avrupa'nın ilk kahve ustaları'. Tabi savaşla beraber giden kültür yalnızca kahve kültürü olmadı, tütün ve mehter müziği de Avrupa'ya bu vesileyle taşınmış oldu.

MESAFELİ KARŞILAMA

Esirlerle gitti dedik, Avrupa toplumu hemen kabul etti mi bu kültürü?

Viyana kuşatması sırasında kahve Avrupa'ya taşındı dedik ama halka açık meydanlarda pişirilmesi için biraz zaman gerekti. Çünkü o yıllarda kilisenin hâkimiyeti söz konusuydu. En sonunda Karakoyunlu Mehmet Sadullah Paşa'nın şehrin ortasındaki Dom

ediliyor. Oradan zamanla sevilir hale geliyor. Bir de sarapçılarla rekabeti söz konusu tabi.

İstemiyorlar mı?

Evet, zamanla bu kahve kültürünün onların milli içeceğinin önüne geçeceğini düşünüyorlar ve hatta buna istinaden bir şarkı bile yapıyorlar. Şarkının sözleri aynen şu şekilde: "Çok kahve içmeyin! Bu Türk içkisi çocuklar için değildir. Sinirinizi bozar, soldurur ve hasta eder. Hatta giderek Müslüman olur ve hiç kurtulamazsınız!" Bu şarkı Almanya'da anneler tarafından hâlâ biliniyor.

ALMAN KAHVECİ

Almanlardan bu işi yapmaya başlayanlar oluyor mu?

genç geliyor. Saraybosna'da 3 yıl bir Türk kahvecisinin yanında kalıp beratını da aldıktan sonra Almanya'nın Würzburg bölgesine geri dönüyor. Almanya'da ilk kahve bu vesileyle bu genç tarafından bugünkü 'Franziskaner Kilisesi'nin arkasında kalan arsada 'Kaffe Elhamra' adı ile açılıyor. Burası aynı zamanda sosyetenin de buluşma noktası oluyor. Asırlar boyunca aynı yerde hizmet veren kahve, 1943'teki Amerika bombardımanında yerle bir oluyor.

Almanya'da kahve kültürü

Türk kahvesi ile gelişti dediniz...

Evet, çünkü Güney Amerika sömürgecileri İspanyol ve Portekizliler; Brezilya'nın kahve ormanlarına çökmesinden 100 yıl önce bir kahve ile tanıştıkları Avrupalılar. Avrupa'da en eski kahvedir Türk kahvesi, hatta bütün kahvelerin dedesidir. Kahve bize Yemen'den geldi, ama Avrupa'ya biz getirdik. Çünkü biz kahveyi pişirme, servis etme ve sunum yapma özelliklerimizi kattık, yani kalbimizi koyduk kahveye. Düşünebiliyor musunuz düğünde, dermekte, cenazede, banışta, savaşa, yasta, yemekte ve daha birçok yerde hep aynı güzellik ve dekorasyon vardır; Türk kahvesi. Türk kahvesinin haricindeki tüm kahveler ticari ve aroma katkılıdır.

KÜLTÜR ALIŞVERİŞİ

Almanya'da Almanların işletmeciliğini gerçekleştirdiği Türk kahvesi yapan işletmeler var mı?

Orjinal kültürel boyutu ile Türk kahvesi yapmanın zorluğunu gören Türk restoran sahipleri bile bunu yapmıyor. Geçtiğimiz günlerde Köln'de Türk restoranında Türk kahvesi isteyen Alman müşteri 'bizde yok' cevabını alınca yanıtlar; 'O zaman bir daha size gelmeyeceğim, bir Türk restoranı kendi kahve kültürünü nasıl tanıtmaz. Bunu kabullenmiyorum' şeklinde tepki gösterdi. Tabi bu ciddi bir kültürel duyarsızlık örneği. Ancak bunun yanında kahve kültürümüzün yaşadığı mekânlar da var.

Kahve kültürünü iki milletin birbirine yakınlaşmasını vesilesi olarak değerlendirmek mümkün mü?

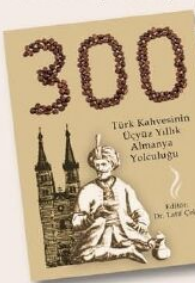
Kahve kültürü öncelikle biraz konuşmak, sohbet etmek ve gülmeyerek 'oh be' demektir. Tarihi gerçeği olan bir kültüre inanın Almanlar bizimkilerden daha çok saygı gösteriyor. Türk restoranı işletip de 'yemegin üstüne size bir Alman kahvesi ya da İtalyan espressosu' veremeyen diyen bir işletme sahibine sitem etmeye hakkınız var. Bu kültür hepimizin. İnsanlar idealleri, toplumlar kültürü ile yaşar.

Almanya'ya giren ilk kahve Türk kahvesi

Almanya'da hâlâ Türk kahvesi tercih ediliyor mu?

Türk kahvesi Almanya'ya giren ilk kahve. Bir de Alman turistlerin Türkiye'de içtiği kahveyi Almanya'daki işletmelerden de istemesi kahvenin tercihi yüksek bir trend olarak devam etmesini sağlıyor.

Kilisesi'nin önünde kahve yapmasına müsaade ediliyor. Tabi buradan geçen halk da kahveyi tadabiliyor.



Şimdi gözümüzün önüne 'daha önce böyle bir şey tatmadım' diyen insanlar geliyor...

Aslında durum pek de öyle değil. Çünkü Avrupalı henüz bu tada alışkın değil. İçip bu mükemmel deyiş baş tacı etmiyorlar yani. Biraz acı buluyorlar. Bunun üzerine Sadullah Paşa da yanında bulunan şuruptan kahveye biraz katınca o zaman 'eh işte' diyorlar.

REKABET BAŞLIYOR

Mükemmel bir karşılama olmaması zaman Türk kahvesi açsındır...

Biraz öyle oluyor tabi. Ama buna rağmen Sadullah Paşa'ya kahve yapması için bir mekân tesis



İlk ikram Dom Kilisesi'nin önünde

Türk kahvesi hakkında sizin teziniz ne?

İlk kahvenin 'Türkentrunk Türk içkisi' adı altında şehre esir olarak getirilip ve şu an Zellerau olarak bilinen esir kampında kalan Osmanlı askerleri tarafından yapıldığıdır. Elimde olan belgeler ışığında Karakoyunlu Mehmet Sadullah Paşa'nın kahveyi şehrin ortasındaki Dom Kilisesi'nin önünde kendi elleri ile pazar ayından çıkan zevata ikram ettiğini biliyordum. Bunu anlatmak istedim.

Sadullah Paşa'nın yanına bir Alman çarık olarak giriyor. Birkaç ayda işi öğreniyor ve belediyeye kendi kahvesini açmak için başvuruda bulunuyor. Ancak belediye yetkilileri aldığı eğitimi yeterli bulmuyor. Ama eğer gerçekten bu işi yapması gerekiyorsa Türk topraklarında eğitim görmesi gerektiğini söylüyorlar.

Alman genci geliyor mu?

Aslında biz ta o yıllardan Almanların mesleki eğitime verdiği önemi anlıyoruz. Alman

YENİ İSTANBUL YAKLAŞIMI'NDA:

Reel sektörü 5 adımda rahatlatalım

Dubai'de gazetecilerin sorularını yanıtlayan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç'e göre Yeni İstanbul Yaklaşımı çerçevesinde, özel sektör bilançolarının güçlendirilebilmesi için 5 konunun hızla açıklığa kavuşması çok önemli.

Finansman maliyetinin yatırım yapılabilir seviyeye gelmesi için ticari kredi faizlerinin daha da düşmesi gerektiğini vurgulayan Başkan Avdagiç, atılacak 5 adımla reel sektörün rahatlayacağını kaydetti.

TÜRKİYE milli katılımı ilk kez bu yıl İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından gerçekleştirilen The Hotel Show Dubai Fuarı'na ziyaret eden İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, fuar kapsamında gazetecilerin sorularını yanıtladı. Avdagiç, İTO Yönetim Kurulu olarak bütçelerini çok rasyonel kullanmak zorunda olduklarını vurguladı.

BİZİ KESMİYOR

Bankaların rotatif faizlerinin yüzde 14'e indiği ve bunun da piyasalar tarafından makul bir seviye olarak görüldüğü yönündeki soru üzerine Avdagiç, "Bu makul seviye, amiyane tabiriyle 'bizi kesmiyor'. Finansman maliyetinin yatırım yapılabilir bir seviyeye gelmesi lazım" dedi. Avdagiç, şöyle devam etti: "Önemli bir iyileşme var ama şu anki bu seviye insanların günlük ihtiyaçlarını veya cari süreçlerini yürütmek için iyi midir, ne kadar iyidir, tartışmak lazım. Hala bu oranlar yatırım yapmak için cazip oranlar değil. İki konunun de zamanlı olarak iyileşmesi lazım. Bir taraftan enflasyonu düşürerek faiz oranlarını aşağı çekmemiz

lazım. Buna bağlı olarak mutlaka Türkiye'nin büyük resmi ile ilgili gerekli adımları atıp CDS risk primimizin hızla 200'ün altına 100-150'lere düşmesi lazım. O CDS'ler bizim için çok ciddi bir maliyet kaynağı."

YERLİ KURUMLARA ALAN AÇALIM

Avdagiç, Resmi Gazete'de Temmuz 2019'da yayımlanan düzenleme ile firmaların bankalara olan borçlarının yeniden yapılandırılmasına ilişkin bir çerçeve ortaya konulduğunu, çerçeveye esas olarak bankalara, finansal kiralama şirketlerine, faktoring ve finansman şirketlerine borçlu olan tüzel kişilerin kredi borçlarını yapılandırabileceğini hatırlattı.

Yapılandırma kapsamına alınacak borçluların mali durumlarının tespit edilmesi ve yapılandırılma sonucu borçluların geri ödeme kabiliyeti kazanacağına kanaat getirilmesi şartı arandığına işaret eden Avdagiç, şunları kaydetti: "Borçluların geri ödeme kabiliyeti kazanamayacağına kanaat getirilen borçlular finansal yeniden yapılandırma

kapsamına alınmayacak. Borçluların mali durumunun tespiti ve finansal yeniden yapılandırmanın uygulanabilirliğine ilişkin değerlendirme ise 3 kuruluşa

yaptırılabilir. Bağımsız denetim kuruluşlarına, çerçeve anlaşmaları kapsamında belirlenecek yeterli bilgi ve uzmanlığa sahip kuruluşlara... Borçlu tarafından da kabul edilirse alacaklı kuruluşların değerlendirmesi geçerli olacak. Bu makul bir yaklaşım ama ben burada bir konunun altını çizmek istiyorum. Devletimizin birçok konuda ve bu konuda Türkiye'deki yetkin kurumlara daha fazla güveniyor olması lazım. Sadece dünyada bilinen belli başlı denetim kuruluşlarına görev vererek bu verimli olmaz. Türkiye'de yerli kurumlara da burada alan açmamız lazım. Genel yaklaşım itibarıyla bu üçlü yapının yönetilebilir olduğunu düşünüyorum."

RESTORASYON PLANI

Avdagiç, Yeni İstanbul Yaklaşımı da denilen çerçeveye İstanbul Ticaret Odası olarak kendilerinin "Finansal Restorasyon Planı" adını verdiklerini aktararak, planla,

bankaların alacaklar ve faizlerde indirim yapabileceğini, ayrıca bankaların kapsam altındaki firmalara ilave kredi verebileceği gibi iştirake de bulunabileceğini anlattı.

Yeniden yapılandırmadaki işlemlerin KKDF, BSMV, harçlar ve damga vergisinden muaf tutulacak olmasının bir başka yenilik olduğunu ifade eden Avdagiç, "Borçluları yeniden yapılandırılan şirketlerin kamudan aldıkları teşvikler ve KGF garantileri yeniden yapılandırma sözleşmesi sonuna kadar uzatılacak. Bankalar, ayırdıkları özel karşılıkların tamamını Kurumlar Vergisi matrahından aynı yıl düşebilecek" dedi.

Yapılandırmaya muhatap olamayacak kadar kötti olan firmaların telef edilmemesi gerektiğini belirten Avdagiç, "Bunlar milli servet... Sahip değiştirerek, hızlı bir şekilde satarak, farklı formüller üreterek bunların devre dışı kalmasını engellemeliyiz. Türkiye, kaynakları sınırlı bir ülke ve hiçbir varlığımızın telef olmasına izin vermemeliyiz. Yeni bir reçete oluşturup yeni bir kültürle bu işlemlerin iş dünyasında çalışmaya devam etmesini sağlamamız lazım" diye konuştu.

Özel bankalar geriden geliyor

İTO Başkanı Avdagiç, bankaların Basel kriterlerine uygun olarak teminat esaslı kredi sisteminin, hızlıca bankacılığın dışına çıkarılması, gerek şirketlerin gerekse bankacılık sisteminin buna uygun yeni metotlar geliştirmesi gerektiğini söyledi. Merkez Bankası'nın faiz indirimlerine karşın özel bankaların kredi faizlerini uygun seviyelere düşürmesine dikkati çeken Avdagiç, "Özel sektör bankaları, bu işte biraz daha geriden geliyor. Özel bankalar, faizler yükselirken roket hızıyla yükseltti ama düşerken parasüt hızıyla düşüyor. Allah'tan kamu bankaları daha hızlı reaksiyon gösteriyor. Bu arada özel bankaların 'tu kaka' etmeyelim ama şunun altına çiziyoruz; Temmuz 2018'den bu yana iyi ki kamu bankalarımız var. Özel sektörün de burada en azından bu seviyede takilimayı hızlıca kamunun ortaya koyduğu rakamlara yaklaşıp ümit ediyoruz" diye konuştu.



İşte açıklığa kavuşması beklenen 5 konu

- 1 - Finansal yeniden yapılandırma kapsamına alınacak borçluların, mali durumunun tespiti ve finansal yeniden yapılandırmanın uygulanabilirliğine ilişkin değerlendirmeyi yapacak finansal denetim kuruluşlarının seçimine ilişkin kriterler, BDDK hızla ortaya koymalı. Bu hızla belirlenmeli ki, firmalar kiminle muhatap olacağını bilsin.
- 2 - Yapılacak başvurular, hangi kriterler doğrultusunda sıraya konulacak? Bu önceliği, sıralamayı kim, neye göre belirleyecek?
- 3 - Yeniden yapılandırmaya uygun olmayan firmalar da olabilir. Bu firmalar için alternatif bir süreç ortaya konulacak mı?
- 4 - Borç yapılandırma kapsamındaki firmaların kamu borçlarının da vergi ve SGK borçları gibi yeniden yapılandırılması önemli. Yoksa bir ayağı eksik kalacak.
- 5 - Bankaların mevcut sistemlerini değiştirmeden yapılacak yeniden yapılandırma, bankaların yeni kredi verme imkanını sınırlayacak. Bu da düzgün çalışan ve kredi ihtiyacı olan firmalar için sıkıntılı durum. Yeniden yapılandırma, bankaların sağlıklı müşterilerine vereceği kredi paketini olumsuz etkilememeli. Buna bir çözüm bulunmalı.

Eximbank'ın kaynağı artmalı

Finansman ihtiyacında Eximbank'ın çok önemli olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Ne yapış edip bizim Eximbank'ın imkanlarını, kaynaklarını artırmamız lazım, kredilerini çeşitlendirmemiz lazım, vadelerini uzatmamız lazım. Mutlaka ve mutlaka bizim Eximbank'la ilgili kayda değer bir kaynak artışı sağlamamız lazım. Bu bizim ihracatımıza çok ciddi katkı sağlayacaktır" dedi. Avdagiç, son dönemde inşaat ve enerji ile ilgili krediler konusunda sıkıntıların gündeme geldiğini anımsatarak, "Tabii Türkiye, enerji ve inşaatın ibaret değil. Dolayısıyla bir taraftan bunları desteklerken, bir taraftan da mutlaka reel sektörün gerçekten üretim yapan, ihracat yapan, ihracat yapma potansiyeli olan, iç piyasaya mal üreten şirketleri ile sinerjiyi finansa gerekliliklerini karşılayacak kanalları da açık tutulmalı" değerlendirmesinde bulundu.



TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

Paris-Fransa
10-13 ŞUBAT 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Türkiye
4. büyük
katılımı

46. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

- Avrupa'nın önce gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 42.000 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 696 katılımcı
- 13.929 ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 5.415 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m² x 1.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 20 Eylül 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 22 Kasım 2019
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

BANKA BİLGİLERİ

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma unvanı ve "TEXWORLD PARIS 2020 SPRING FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

Müteahhit gücüne göre iş yapacak

Konut inşaatında yeni bir dönem başlıyor. Mart ayında yayımlanan yönetmelik ile yapı müteahhitleri kayıt altına alınıp mesleki, teknik ve mali kriterlere göre sınıflandırılıyor. Artık müteahhitler, sadece kriterlerini karşılayabildikleri sınıfın izin verdiği inşaatları yürütebilecek.



ADEM ORHUN

ÇEVRE ve Şehircilik Bakanlığı'nın hazırladığı 'Yapı Müteahhitlerinin Sınıflandırılması ve Kayıtlarının Tutulması Hakkındaki Yönetmelik' yapı müteahhitliği yapmak isteyen şirket ve kişiler için önemli düzenlemeler içeriyor. Yapı müteahhitliğinde yeni bir dönemin kapısını aralayan yönetmelik, İstanbul Ticaret Odası'nda tanıtıldı. İTO'nun Konut İnşaatı Meslek Komitesi öncülüğünde düzenlenen toplantıda, 2 Mart'ta Resmi Gazete'de yayımlanan yeni yönetmelikte, yeterlilik kriterlerinin artık yürürlüğe girdiği hatırlatıldı. Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık, konut inşaatı sektöründe işi layıkıyla yapan kişilerin bulunmasının önemli olduğunu kaydetti. Yaşık, "Bu yönetmelik sektör açısından çok önemli. Plan, çevre, sağlık ve fen kriterlerine uygun çalışan müteahhitleri sınıflandırmak, yeterlilikleri sağlanan kayıt altına alacak. Yetki belgesi ve yeterliliği olmayanlar oldukça zorlanacak" dedi.

İŞLER YARIM KALMASIN

İş adamlarına seslenen Yaşık, "Birçoğumuz cebimizde üç beş kuruş olsa, şu arsamıza konut yapalım diyoruz fakat bazen de onu zamanında tamamlayamıyoruz. Dolayısıyla işini doğru yapanla yapmayan karşıyor. İşte bu noktada yönetmeliğin olumlu etkisi olacağını düşünüyorum" diye konuştu.

YILLARIN KONUSU

İTO'nun Meclis ve komite üyelerinin yanı sıra firma sahipleri, teknik sorunlular ve mali müşavirlerin de takip ettiği toplantıda, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Mesleki Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Atilla Erenler, yönetmelik hakkında özel bir sunum yaptı. Erenler, 'Bakanlıktaki görevine 1989'da başladığını; o yıllarda dahi müteahhit yeterliliğiyle ilgili tartışmalar ve çalışmalar olduğunu' hatırlattı. Erenler, "Nitekim, mart ayında yayımlanan yönetmelik de bir yılı aşan bir çalışmanın ürünüdür" dedi.



Erenler, şöyle devam etti: "Yönetmelikte temel amaç, yapı müteahhitlerini ekonomik, mali ve teknik yeterliliklerine göre sınıflandırmak. Bu yönetmelik özel sektör yapı işlerini kapsıyor, kamu işleri bunun dışında. Fakat kamu ihalelerine girenler de müteahhitlik kaydını yaptırmak zorunda. Yani kamu ihalelerinde sınıf ihtiyacı yok, numara ihtiyacı var." Erenler, riskli yapılar ve riskli alanlarda yapılacak inşaatlar konusunda yeni şartların ortaya çıktığını belirtti.

8 GRUBA AYRILDI

Yönetmeliğin, müteahhitlik yeterlilikleri hakkında kriterler belirlendiğini kaydeden Erenler, şu bilgiyi verdi: "En büyük iş hacmine sahip grup A olmak üzere H'ye kadar 8 grup var. Bu gruplara kimlerin gireceği, ekonomik ve mali yeterlilik ile mesleki yeterlilik kriterlerine göre belirlenecek. Her bir sınıf, asgari iş hacmi, asgari banka referansı ve asgari iş deneyim miktarına göre belirlenip, proje bazında üstlenilebilecek iş miktarı tespit ediliyor."

BİLANÇO VE BANKA

Üst sınıra tabi olmayan büyük işleri yapabilecek A grubu ile en küçük işleri yapabilecek H grubuna kadar bütün gruplar için Ticaret Odası kayıt belgesi gerektiğini belirten Erenler, H ve G grubu hariç bütün gruplar için bilanço bilgileri ve banka referansı istendiğini kaydetti. Bilanço evrakı ve banka referansının yeni olması gerektiğini belirten Erenler, iş deneyim belgesi ve iş gücü bilgilerinin, H grubu hariç bütün sınıflar için istendiğini ifade etti.

Hangi kriterler aranacak

Ekonomik ve mali yeterlilik:

- Bilanço rasyoları
- İş hacmi (rasyo)
- Banka referansı

Bilanço detayı:

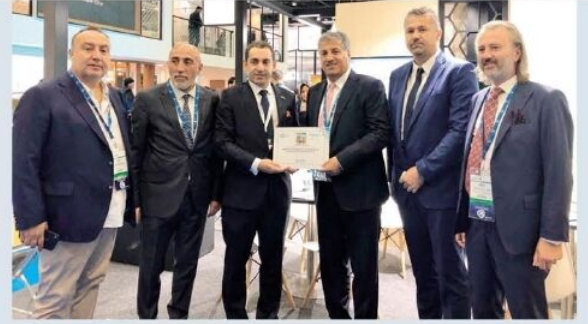
- Cari oran
- Öz kaynak oranı
- Borç oranı

Mesleki ve teknik yeterlilik:

- İş deneyimi
- Usta/teknik işgücü

Ortaklık yolu açık

H grubu, 2 milyon sınırının altında birden fazla iş alıp yürütebilir. Fakat bir parselde 4 bin metrekarelik iş varsa onu ikiye bölünmüş iki proje olarak yürütemez. Onun için ortak bulması gerekiyor. Projeyi H grubundan iki ortak birlikte gerçekleştirebilir. Kayıtlı ve H grubu olan müteahhitlerin ortak girişim kurduktan sonra bu girişimi de Ticaret Odası'na kaydettirmesi gerekiyor.



Fuarı ziyaret eden Dubai Başkonsolosu M. İlker Kılıç ve Dubai Ticaret Ataşesi Hasan Önal ile iştirakçi firma stantlarını gezen İTO Yönetim Kurulu Üyeleri, marka temsilcilerine katılım belgelerini takdim etti.

İnşaat Dubai'de HIZLANACAK

Lokomotif sektör olarak nitelendirilen inşaat-gayrimenkul sektöründeki olumlu ivmeyi hızlandıracak yeni adımlar atılıyor. İstanbul Ticaret Odası organizasyonu ile önceki hafta Moskova'daki Proestate 2019'da yer alan Türk gayrimenkul sektörü, geçen hafta da Cityscape Global Dubai Fuarı'nda tanıtım yaptı.

TÜRKİYE İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) ağustos ayına ilişkin konut satış istatistiklerine göre, ülke genelinde ağustosta satılan konut sayısı bir önceki aya kıyasla yüzde 8.1, geçen yılın aynı ayına göre ise yüzde 5.1 arttı. Ağustosta satılan konut sayısı 110 bin 538 oldu. Konut satışlarındaki bu olumlu gelişmeyi sürdürülebilir kılmak üzere İstanbul Ticaret Odası (İTO), hedef ülke ve pazarlardaki çalışmalarını sürdürüyor.

KÖRFEZ'İN KALBİNDE

Yaklaşık 200 iş kolunu etkilediği için 'lokomotif sektör' olarak da tanımlanan inşaat-gayrimenkul sektöründeki ivmeyi hızlandırma çalışmaları yeni etaplarla devam ediyor. İstanbul Ticaret Odası organizasyonu ile önceki hafta Moskova'daki Proestate 2019 Uluslararası Gayrimenkul ve Yatırım Forumu'na katılan Türk gayrimenkul sektörü, geçtiğimiz hafta da İTO milli iştirakiyle Cityscape Global Dubai Fuarı'nda vitrine çıktı. Türkiye'den en

fazla konut alan 10 ülkeden 6'sının yer aldığı Körfez bölgesinin kalbindeki Dubai World Trade Center'da stant kuran Türk gayrimenkul sektörü, yeni satışlar için ön görüşmeler yaptı.

36 BİN ALICI

38 bin metrekare alanda organize edilen fuarın en stratejik bölgesinin kalbinde yer alan Türkiye standı, her zamanki gibi büyük ilgi gördü. 36 bin profesyonel alıcının ziyaret ettiği belirtilen fuarın İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Yakup Koc ve Münir Üstün incelemelerde bulundu. Fuar ziyaretine gelen Türkiye Cumhuriyeti Dubai Başkonsolosu M. İlker Kılıç ve Dubai Ticaret Ataşesi Hasan Önal, İTO Yönetim Kurulu Üyeleriyle birlikte stantlarda sergilenen projeleri inceledi.

SATIŞTA İSTANBUL LİDER

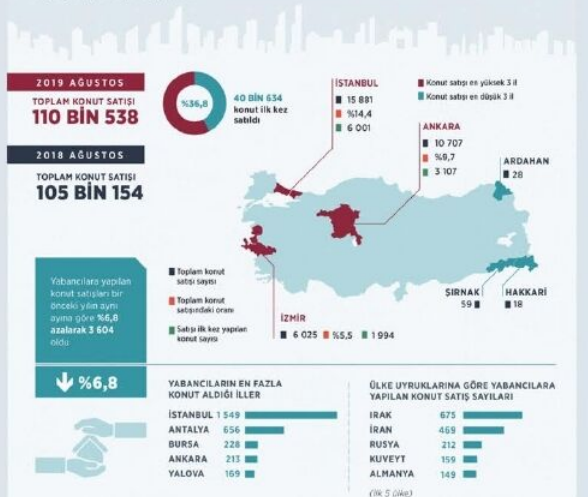
TÜİK verilerine göre ilk defa satılan konut sayısı ağustosta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17.7 azalarak 40 bin 634 oldu. Toplam konut satışları içinde ilk satışın payı yüzde 36.8 olarak gerçekleşti. İlk satışlarda İstanbul 6 bin 1 konutla en yüksek payı (yüzde 14.8) aldı. İstanbul'u 3 bin 107 konut satışıyla Ankara, bin 994 konut satışıyla İzmir takip etti. İkinci el konut satışları ağustosta geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 25.3 artarak 69 bin 904 olarak gerçekleşti. İstanbul 9 bin 880 ikinci el konut satışı ve yüzde 14.1 payla bu alanda da ilk sırada yer aldı. İstanbul'daki toplam konut satışları içinde ikinci el satışların payı yüzde 62.2 oldu. İstanbul'u 7 bin 600 konut satışıyla Ankara, 4 bin 31 satışla da İzmir izledi.

En fazla konut alan ülkeler

Yabancılarla yapılan konut satışlarında da liderlik İstanbul'da... Bu alanda ilk sırada bin 549 konut satışıyla İstanbul yer alırken, bu il 656 satışla Antalya, 228 satışla Bursa, 213 satışla Ankara ve 169 satışla Yalova izledi. Ağustosta Türkiye'den, Irak vatandaşları 675, İran vatandaşları 468, Rusya Federasyonu vatandaşları 212, Kuveyt vatandaşları 159, Almanya vatandaşları ise 149 konut edindi.

Konut satış istatistikleri

Türkiye genelinde ağustos ayında 110 bin 538 konut satışı gerçekleştirildi. Ağustosta satılan konut sayısı bir önceki aya göre yüzde 8.1, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 5.1 artış gösterdi.



Yetki belgesinde ölçü nedir?

Yetki Grubu	İş Hacmi (TL ciro)	Banka Referansı	İş deneyim miktarı	Proje Bazında Üstlenilebilecek İş
Geçici	-	-	-	500 m2
H	-	-	-	2.551.187
G	-	212.599	4.251.978	6.377.966
F	1.214.851	303.713	6.074.254	12.148.507
E	4.049.502	1.012.376	20.247.512	20.247.512
D	8.099.005	2.024.751	40.495.025	40.495.025
C	12.148.507	3.037.127	60.742.537	60.742.537
B	17.007.910	4.251.978	85.039.552	85.039.552
A	24.297.015	6.074.254	121.485.074	Tümü

Gruplar için istenen rakamlar TL cinsindendir.

YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

ABD ve Çin bu
sefer anlaşır mı?

ABD ile Çin arasında müzakereler yeniden başlıyor. Bakan yardımcısı düzeyindeki görüşmelerle ekim başlarında gerçekleşecek müzakerelerin zemin hazırlıkları yapılıyor. Bu sefer bir anlaşma olur mu? Olabilir, kalıcı olma olasılığı düşük de olsa, iki taraf arasında barış sağlanacak bir anlaşma olması olasılığı oldukça yüksek.

ABD tarafında Çin'in devlet destekli teknolojik gelişme politikaları yaşamsal bir tehdit olarak değerlendiriliyor, Çin tarafında ise bunlar yaşamsal önem taşıyor. Dolayısıyla bu konularda görüşürde bir anlaşma olsa da ABD'yi tatmin edecek bir uygulama olmayacaktır. Kalıcı bir barış olasılığı bu nedenle çok düşük görünüyor. Ama ABD başkanlık seçimleri öncesinde geçici de olsa barış istemek için iki tarafın da nedenleri var.

ABD tarafında, ekonomi ve finansal piyasaların verdikleri sinyaller de düşüldüğünde, Trump yönetiminin 2020'deki başkanlık seçimi öncesinde hem piyasaların havasını değiştirecek hem de seçmene vaatlerin yerine getirilmesi olarak sunulabilecek bir anlaşmaya çok ihtiyacı olduğu açık. Çin tarafı için de ülke ekonomisi üzerindeki ticaret ve teknoloji baskısının ne süreyle olursa olsun hafiflemesi son derece istendik bir durum. Ancak Çin tarafının seçimlere giderken Donald Trump için de yararlı olacak bir anlaşmayı istemesi için bir başka neden daha olabilir; Çin tarafı kendisi için kötülerin iyisi olarak Donald Trump'ın seçimleri kazanmasını istiyor olabilir.

Daha önce de belirttiğim gibi ABD ile Çin arasındaki çekişme Trump döneminde değil, önceki başkan Obama döneminde başladı. Obama yönetimini Dışişleri Bakanı Hillary Clinton'un açıkladığı "Asya'ya Doğru Dönüş" politikası özünde Pasifik'te Çin'e karşı NATO türü bir örgütlenme oluşturmayı hedefliyordu. Obama'nın amacını "yeni yüzyılda ekonominin kurallarını yazanın, Çin değil ABD olmasını sağlamak" olarak açıkladığı Trans Pasifik Ortaklık Anlaşması ve kardeşi Trans Atlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması, dünya ticaretinde yer almanın devletin ekonomiyi müdahalesi ile ilgili koşullara bağlı olduğu, mevcut hali ile Çin'i dışlayacak yeni bir düzen hedefliyordu. Obama dönemi politikaları, diğer ülkelere, ağırlıklı Çin'e karşı olmasa da ABD ile beraber olmayı özendiren avantajlar sağlamaya dayalıydı ve Çin'in zorlayıcı sonuçlar verebilirlerdi.

Başkan olur olmaz Donald Trump'ın ilk işi ise Obama döneminde imzalanmış olan Trans Pasifik Anlaşması'ndan çekilmek oldu. Ardından da Çin'den çok ABD'nin geleneksel müttefiklerini etkileyen, güneş paneli, çamaşır makinası, çelik ve alüminyum gibi mallara ek gümrük vergisi getirilmesi; Meksika, Kanada, Güney Kore gibi müttefiklerin mevcut serbest ticaret anlaşmalarını ABD için daha avantajlı koşullarda yenilemeye zorlanması geldi. Obama dönemi politikaları diğer ülkeleri ABD etrafında kümelenecek özendirecek ortak çıkarlar oluşturmaya dayalıyken, Trump döneminde düstür herkesten bir şeyler almak oldu. Ülke yönetiminin Çin için istendik olmayan uluslararası birliktelikleri zora sokan bir başkan adayının seçime şansını düşürmek istemiyor olması kuvvetle muhtemeldir.

Bu durumda, taraflar birbirlerinin elini yanlış okumazsa, seçim öncesi bir anlaşma görülebilir; seçimden sonra da yeniden alevlenen bir çatışma...

HONG KONG İLE TİCARET GELİŞTİRİLECEK

TÜRKİYE - Hong Kong arasındaki ticaret ve yatırım işbirliklerini geliştirmek amacıyla düzenlenen ve Better Hong Kong Foundation (BHKF) üyesi üst düzey iş insanlarının katılım gösterdiği çalışma toplantısı, 23-24 Eylül 2019 tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantının ev sahipliğini Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi yaptı. Açılış konuşmalarını Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkan Yardımcısı Ahmet Burak Dağlıoğlu, Çin Halk Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosu Cui Wei, BHKF İcra Kurulu Başkanı Ronnie C. Chan ve Esas Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emine Sabancı Kamışlı'nın yaptığı toplantıya İTO Başkan Yardımcısı İbrahim Kuralay da katıldı.

YATIRIM SUNUMLARI

İki gün süren çalışma toplantısında, ilk gün 'Türkiye'deki Yatırım Ortamı, Türkiye'deki Uluslararası Yatırımlar ve Vergi Sistemi' başlıklı sunumlar

yapıldı. İTO Medis Üyesi ve DEİK Türk-Çin İş Konseyi Başkanı Talip Murat Kolbaşı da 'Hong Kong'daki Türk İşadamları' başlıklı bir sunum

yaptı. Toplantının ikinci gününde ise 'Türkiye'yi Farklı Kılan Özellikler, Çin'de İş Yapmak, Türkiye'de Girişim Sermayesi (VC) Yatırımları' konulu üç

panel gerçekleştirildi. Etkinlik kapsamında ünlü tarihçi Prof. Dr. İbrahim Ortaylı da 'Türkiye Tarihî Özeti' başlıklı konuşma yaptı.



'Reçete onay sistemi' MEDULA'ya çalıştay



YAHYA GÜL

REÇETE onay sistemi olarak da tanınan MEDULA sistemi, İTO'da düzenlenen çalıştayda masaya yatırıldı.

Medula Sisteminde Yaşanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri Çalıştayı'nda konuşan İTO Meclis Başkan Yardımcısı Veysi Cengiz Balçık, "Sosyal güvenlik içinde olmak, yaşam kalitemizin artmasındaki en önemli unsur" dedi.

430 SÖZLEŞME YAPILDI

Sosyal Güvenlik Kurumu'nun, tıbbi cihazlarda ödeme sistemine dahil ederek yaşlı hastaların yaşam konforlarını artırmayı paydaşlarıyla sağladığını belirten Balçık, şöyle devam etti: "Biz de paydaşlar olarak sektörün sıkıntılarını toplandığı devletin yetkililerine aktarmak istiyoruz. Ayakta kullanılan malzemeler, işitme cihazlarıyla ilgili sözleşmenin usul ve esasları, reçetelerin karşılanması, işadeler ve kesinti nedenleri, sorumlu müdürlerin mesuliyetleri, faturanın tescilli, sözleşmenin tescilli hakkında görüşler, sorunlar ve çözümleri üzerinde duracağız. Bugüne kadar konuyla ilgili sekiz eğitim semineri düzenlendi. SGK ile yapılan görüşmeler sonucu, İstanbul ve çevresindeki illerin medikal satış merkezlerinden 430'uyla sözleşme yapıldı. İstisnaye yardımcı cihazların temini içinde 283 işitme merkezi ile sözleşme yapılmış bulunuyor. Böylece sigortalılara rahat hizmet verilebiliyor."

İTO'YA TEŞEKKÜR

SGK Tıbbi Cihaz Daire Başkanı Mehmet Akif Erdem ise kurum olarak ülkenin yüzde 99,5'inin SGK'nın kapsama alanında olduğunu belirtti. Erdem, "Vatandaşlara en üst düzeyde hizmet sunmak için daha çok çalışıyoruz ve bunları da sözleşmeli merkezlerimiz aracılığıyla yapıyoruz" dedi. Erdem, İTO'ya toplantı vesilesiyle sektöre yaptığı katkılardan dolayı teşekkür etti. Çalıştaya SGK Tıbbi Cihaz Daire Başkanlığı, SGK İstanbul İl Müdürlüğü yetkilileri ile medikal satış merkezleri temsilcileri katıldı.

SIAL CANADA
2020Montreal / Kanada
15-17 NİSAN 2020Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası OrganizasyonuDÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ
AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR

SIAL CANADA 2020

- 25.000 m² katılım alanı
- 50 ülkeden 1200 katılımcı
- 60 ülkeden 25.000 üzeri ziyaretçi
- SIAL Markasının ayrıcalığı ile Amerika kıtasındaki profesyonellere doğrudan ulaşım
- Katılımcı firmaların %95 memnuniyeti

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²

Katılım bedeli : 5.000 TL/m²

1. Ödeme : Talep edilen m² x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
10 Ocak 2020
3. Ödeme : Bakiye Bedel
6 Mart 2020

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç / Çağrı Oluç

Tel : 0212 455 61 11 / 0212 455 61 05
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : sibel.tayanç@ito.org.tr / cagriloluc@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal



Gümrükte çözüm öncelikli 14 madde

YAHYA GÜL

GÜMRÜKÇÜLÜK sektörü temsilcileri, İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya gelerek, güncel sorunlarını ve çözüm önerilerini masaya yatırdı. İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat'ın başkanlık ettiği toplantıda, sektör temsilcileri; san hattan kırmızı hatta sevk gerekçelerinin belirlenmesi, numune gelen ithalatlardaki sorunlar ve ihracat işlemleri gibi konularda yaşadıkları sorunları dile getirdi.

YOĞUN KATILIM

İTO'daki toplantıya, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat'ın yanı sıra İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürü Yalçın Özden, İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği (İGMD) Başkanı ve İTO Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi Meclis Üyesi Serdar Keskin, İTO Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi Başkanı Bayram Doğan, Komite Başkan Yardımcısı Nizamettin Ağar, İTO Gümrük Müşavirliği Meslek

Komitesi Meclis Üyesi Mehmet Metin Korkmaz ile Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi Üyesi Soner Yeğiner, İstanbul gümrük ve dış ticaret bölge müdür yardımcılarını, İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğüne bağlı gümrük müdürleri, İGMD yönetim kurulu üyeleri katıldı.

İSTE ÖNCELİKLI KONULAR

Yapılan toplantıda, gümrüklerde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri 14 madde altında şöyle incelendi:

- 1 Teminat çözümünde yaşanan sorunlar.
- 2 San hattan kırmızı hatta sevk gerekçelerinin belirlenmesi.
- 3 Numune gelen ithalatlarda yaşanan sorunlar, numune olarak verilmesi, vergili ithalata yönlendirilmesi.
- 4 Memurların mesai saatlerine riayet etmemesi.
- 5 Yabancı firma kayıt sisteminin, AHL'de aynı gün,

Sabiha Gökçen Havalimanı'nda iki günde tamamlanması, ayrıca diğer gümrüklerde memur tahsis olmadığının yabancı firma kayıt işleminin yapılamaması.

6 Bedelsiz ihracatta 250 bin Euro'ya kadar izin almaksızın ihracat yapma imkanı olduğu halde, Erenköy Gümrük Müdürlüğü'nce yurtdışı ofiste kullanmak üzere, reklam ve tanıtım amaçlı logolu eşyaların; mobilya olduğu gerekçesiyle bedelsiz ihracatının yapılamaması ve TPS izni almaya zorlanması.

7 İhracat işlemlerinde düzeltme ve iptal beyannamelerinde yaşanan sorunlar.

8 Yurda geri gelen Türk menşeli eşyanın beyanı 'serbest dolaşıma giriş rejimi olmamasına' ve eşyanın beyannamesinin geri gelen eşya beyannamesine referans verilmesine rağmen; mevzuata aykırı olarak yurtdışından

'orijinal menşe' belgesi istenmesi.

9 Kağıtsız ihracat beyanname uygulamasına geçilmesine rağmen bazı gümrük idarelerinin kağıt ortamında beyanname ibrazı istemeleri.

10 Yolluklar.

11 Erenköy Gümrük Müdürlüğü'nde ihracat bittikten sonra nakliyecilere teslim edilen evrakların bulunduğu yerin sağlıksız ve düzensiz oluşu.

12 Muratbey Gümrük Müdürlüğü'nde özellikle İstanbul dışı firmaların 2016/12 sayılı tebliği istinaden yapılan geçici kabul işlemlerine izin verilmemesi.

13 Kimyagerliğin belli bir sayıdan fazla (15+) ürünlere tahlil istenildiğinde kabul etmemesi.

14 İstanbul Gümrük Muhafaza Kaçakçılık ve İstihbarat Müdürlüğü'nün gümrüklerdeki görev tanımı ile ilgili hususlar.

Türk ve Tayvanlı girişimciler İTO'da

TAYVAN'dan gelecek Taipei İthalatçılar ve İhracatçılar Birliği (IEAT) üyeleri, Türk iş insanları ile İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya gelecek. İTO'nun 5'inci kat fuaye salonunda gerçekleştirilecek 'Türkiye-Tayvan İşbirliği Olanakları' isimli toplantı, 1 Ekim 2019'da organize edilecek. Toplantı kapsamında ayrıca İTO ile IEAT arasında işbirliği anlaşması da imzalanacak. [Bilgi için: aydin.kucukyilmazlar@ito.org.tr](mailto:aydin.kucukyilmazlar@ito.org.tr)

Erzurum'un lezzetleri dünyaya tanıtılacak

ERZURUM'un yöresel lezzetleri, 16-20 Ekim 2019 tarihlerinde dünyaya tanıtılacak. Erzurum Ticaret Borsası'ndan yapılan duyuruya göre, bu yıl ilk kez organize edilecek Erzurum Gıda ve Yöresel Lezzetler Fuarı, Tülay-Erzurum Recep Tayyip Erdoğan Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Fuar kapsamında özellikle coğrafi işaretli yerel ürünlerin bilinirliğinin artırılması hedefleniyor. 'Dadaşlar diyarı' Erzurum; kayak merkezleri, şifalı kaplıcalar, tarihi eserleri, Oltu taşı işlemeli takıları ve yöresel lezzetleriyle her yıl binlerce yerli ve yabancı turisti alıyor. Şehri ziyarete gelen misafirler, yöreye özgü çay kebabı ve kadayıf dolması gibi pek çok lezzeti tadabiliyor. [Bilgi için: http://erzurumgurnefuari.com](http://erzurumgurnefuari.com)



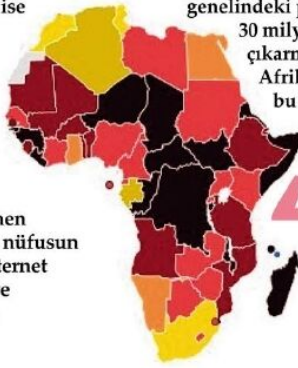
DÜĞÜN | DAVET | ORGANİZASYON | RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU
HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER

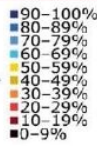
Genc nüfuslu Afrika'da telekomünikasyon fırsatları

2004'te Afrika'da cep telefonu kullananların nüfusa oranı yalnızca yüzde 6 idi. 2018'de ise bu oran yaklaşık yüzde 20'ye kadar yükseldi. Her türlü yeter-sizliğe rağmen kıtada genç nüfusun etkisiyle internet kullanımı ve hızı artıyor.



Kıtada telekomünikasyon, 20 milyar doları aşan pazar büyüklüğüne sahip. Önümüzdeki beş yılda dünya genelindeki pazar payını 30 milyar dolara çıkarması öngörülmüyor. Afrika'da görülecek bu büyümeden Türk girişimcileri de pay almalı.

Afrika'da internet kullanımı



2018 verilerine göre, dünya nüfusu yüzde 1 oranında artarken, dünya üzerinde cep telefonu kullanımının yüzde 2 oranında, internet ve sosyal medya kullanımının ise yüzde 9 oranında arttığı görülmüyor. Hızla gelişen teknoloji ve artan insan nüfusu, ihtiyaçlar ile birleşince, telekomünikasyon sektörüne olan talebin yükselişi de kaçınılmaz oluyor. Artan nüfusu ve ileri teknolojiye olan ihtiyacı göz önünde bulundurulduğunda, Afrika kıtası telekomünikasyon sektöründeki büyüme potansiyeli ile yerli ve yabancı yatırımların dikkatini çekiyor.



Dr. Muhammed TANDOĞAN

özellikle Nijerya'da bu tarihten itibaren satışlar her geçen yıl artmış ve cep telefonu kullananların sayısı her yıl iki katına çıkmış durumda. Bu tablo, ülkenin kalkınma ve büyüme hızına da olumlu yansıyor. Bir diğer örnek olarak Güney Afrika ise bu sektörde kıtanın en başarılı ülkesi hüviyetinde. 29 milyon cep telefonu kullancısının

bulunduğu ülkede, internet kullancılarının oranı yüzde 53. 2022'de internet kullancılarının oranının yüzde 71,7'ye çıkması beklenen Güney Afrika, kıtada telekomünikasyon sektörünün öncü ve en gelişmiş ülkesi konumunda.

YENİ YATIRIMCILAR

Afrika'da telekomünikasyon sektörünün ilerleyen süreçte daha da büyümesi bekleniyor. Bu kapsamda, yapay zeka gibi yeni konu başlıklarının gündeme gelmesi kaçınılmaz. Sektörde yaşanacak başlıca gelişmeler, özelleştirmelerin hızla artması, kullanım ücretlerinin düşürülmesi, mobil ve internet hızının artması, telekomünikasyon altyapılarının güçlendirilmesi ve sektörde daha nitelikli çalışanların istihdam edilmesi olarak göze çarpıyor. Bu şartlar altında, Afrika kıtası telekomünikasyon alanında yatırım yapacak yeni yüzleri bekliyor. Telekomünikasyon, 20 milyar doları

aşan pazar büyüklüğüne sahip olup önümüzdeki beş yılda dünyadaki pazar payını 30 milyar dolara çıkarması öngörülen güçlü yatırım potansiyeline sahip bir sektör. Türkiye'nin bu alandaki birikimlerini Afrika'ya taşıması, ülkemizden kıta ülkelerine gerçekleştirilen yatırımlarda sektör temsilcilerine yeni bir saha açabilir. Bu kapsamda telekomünikasyon alanında faaliyet gösteren Türk iş insanları ve firmaları, yeni özelleştirme girişimlerine gitmesi beklenen Afrika kıtası ülkelerinin aradığı yeni yüzler olabilir. Afrika'daki telekomünikasyon sektörünün son derece bakir ve gelişmeye müsait yapısı düşünüldüğünde Türk iş insanlarının bu alanda yatırım yapmaya teşebbüs etmesi hem Afrika ülkelerinin daha hızlı kalkınmasıyla hem de Türk girişimcilerin kazancını artırmaya sonuçlanabilir.



Kıtada neler oluyor?

● **Dünyadaki en büyük fosfat üreticilerinden Fas, bu özelliği ile dünya gıda güvenliğinde önemli rol oynamak istiyor. Dünya fosfatik asit üretiminin yüzde 75'ini Fas karşılıyor.**

● Fas, terörizme karşı oluşturulan G5 Sahel fonuna 3.3 milyon dolar vereceğini açıkladı.

● Fildişi Sahili ve Gana, küresel kakaonun fiyatlandırılma şeklini yeniden düzenlemek amacıyla, ton başına 400 dolarlık bir yaşam geliri primi eklemek için anlaşma imzaladı.

● Gıda kriziyle karşı karşıya olan Zimbabwe, Güney Afrika'dan 150 ton mısır ithal etti. Türkiye, bu alanda ciddi ticari adımlar atabilirse ülke bazındaki elini güçlendirebilir.

● Güney Sudan hükümeti ABD ve Kanada menşeli şirketlerle organik tarım, hidroçuğ santrali projelerine yardım, uydu yardımıyla ülkenin maden ve petrol rezervlerinin tespit edilmesine yönelik anlaşma imzaladı.

● İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği'nin çağrısı ile bir araya gelen 20'den fazla STK, selden etkilenen Sudan'ın yaralarını sarmak için ortak çalışma kararı aldı. Bu kapsamda Sudan'ın afetten etkilenen bölgelerinde 'Türk köyleri' kurulacak.

● Kakaonun başkenti Gana'da imar ve madencilik gibi daha fazla getiri sağlama alanlarındaki öncelik kakao çiftliklerini tehdit ediyor. Buna karşın hükümet kakao gelirlerini artırmayı planladığını açıkladı.

● Mısır Dışişleri Bakanı Samih Şükrü, Etiyopya ve Sudan ile Nil paylaşımı sorununu müzakere etmeye devam edeceklerini açıkladı.

● Mısır'dan Etiyopya'ya Rönesans Barajı teklifi geldi. Etiyopya Su,

Sulama ve Enerji Bakanı Seleshi Bekele, Mısırlı yetkililerin Rönesans Barajı'nı 7 yıl içinde kademeli olarak doldurulmasını talep ettiklerini açıkladı.

● Orta Afrika Cumhuriyeti Devlet Başkanı Faustin-Archange Touadéra İtalya'da yaptığı konuşmada, her şeyin birbine bağlantılı olduğunu dile getirerek, 'Afrika'da istikrar olmazsa, Avrupa'da da olmayacağı'ni açıkladı.

● Sudan Başbakanı Abdullah Hamdük, Güney Sudanlılara çifte vatandaşlık vereceklerini açıkladı.

● Tarım ve gıda sektöründe Afrika'da önemli bir konumu bulunan Fas, 569 milyon kilogram domates üretimi ile dünya pazarında beşinci sıradaki yerini aldı. Fas domatesi en çok Fransa ve İspanya'ya ihraç ediliyor.

● TİKA ile Cibuti Millî ve Mesleki Eğitim Bakanlığı işbirliğinde Dikhil şehrinde bulunan Dikhil Teknik Lisesi'ne Seracılık Eğitimi Bölümü kuruldu. Türkiye, Afrika halklarına balık yemeyi değil, balık tutmayı öğretiyor.

● Tunus'ta Cumhurbaşkanı seçimlerinde açılan sandıklardan yüzde 89'unun gösterdiği resmi sonuçlara göre, oyları yüzde 18,8'ini alarak birinci olan Anayasa Profesörü Kays Said'i yüzde 15,7 oylu tutuklu medya patronu Nebil el-Karvi izledi.

● Tunus'un devrik Cumhurbaşkanı Zeynel Abidin bin Ali tedavi gördüğü hastanede hayatını kaybetti.

● Uganda elektronik para olarak bilinen Bitcoin'i yasal olarak kabul eden ilk Afrika ülkesi oldu.

● Zimbabwe doları bu yılın en kötü performans sergileyen para birimi oldu.

ÖZELLEŞTİRİLİYOR

2004 verilerine göre, kıta ülkelerinde cep telefonu kullananların oranı yalnızca yüzde 6 iken, 2018 itibarıyla bu oran yüzde 20'ye kadar yükseldi. Her türlü yetersizliğe rağmen kıtada internet kullanımının ve internet hızının da bu yönde bir artış gösterdiği biliniyor. Bu hususta daha fazla gelişme sağlanabilmesi adına, kıtadaki bazı ülkeler telekomünikasyon alanında liberalleşmeye ve özelleştirmeye yönelik politikalar izliyor. Aslında başlangıçta birçok Afrikalı hükümet, bilhassa özelleştirmeye karşı direnmeye çalışmış da bir süre sonra bu alanda nitelikli ve hızlı büyümenin en etkili yolunun özelleştirmeler vasıtasıyla olacağı fikri ağırlık kazandı.

Afrika'da birçok ülkede telekomünikasyon sektörü, halen küresel ölçekli şirketlerin veya hegemon devletlerin tekelinde. Ancak Uganda, Tanzanya, Kenya, Sudan, Nijerya ve Güney Afrika gibi bazı ülkeler istisna durumunda. Bu ülkeler telekomünikasyon sektöründe gerçekleştirdikleri özelleştirmeler sayesinde kıtadaki diğer ülkelere nispeten daha başarılı bir profil çiziyor. Örneğin Nitel ve M-Tel isimli iki mobil operatörünü 2015'te

Afrika atasözü

Düştüğünüz yere değil, ayaklarınız kaydırdı yere bakmalısınız.

Afrika'da En Yüksek İnternet Kullanım Oranları				
	Nüfus	Kullanıcı Sayısı (2000)	Kullanıcı Sayısı (2019)	Kullanım Yüzdesi (2019)
1. Kenya	52.214.791	200.000	46.870.422	89,8 %
2. Liberya	4.977.720	500	4.028.418	80,9 %
3. Seygeller	95.702	6.000	67.119	70,1 %
4. Tunus	11.783.168	100.000	7.898.534	67,0 %
5. Fas	36.635.156	100.000	23.739.581	64,8 %
6. Mali	19.689.140	18.800	12.480.176	63,4 %
7. Morityus	1.271.368	87.000	803.896	63,2 %
8. Yeşil Burun Adaları	560.349	8.000	352.120	62,8 %
9. Gabon	2.109.099	15.000	1.307.641	62,0 %
10. Nijerya	200.962.417	200.000	122.292.079	60,9 %

En Düşük İnternet Kullanım Oranları				
	Nüfus	Kullanıcı Sayısı (2000)	Kullanıcı Sayısı (2019)	Kullanım Yüzdesi (2019)
1. Eritre	5.309.659	5.000	71.000	1,3 %
2. Batı Sahra	582.478	-	28.000	4,8 %
3. Burundi	11.575.964	3.000	617.116	5,3 %
4. Orta Afrika C.	4.825.711	1.500	256.432	5,3 %
5. Çad	15.814.345	1.000	1.027.932	6,5 %
6. Gine-Bissau	1.953.723	1.500	150.000	7,7 %
7. Demokratik Kongo C.	86.727.573	500	7.475.917	8,6 %
8. Somali	15.636.171	200	1.500.000	9,6 %
9. Madagaskar	26.969.642	30.000	2.643.025	9,8 %
10. Nijer	23.176.691	5.000	2.368.658	10,2 %



Öğrencilere kullanıcı eğitimi

Üniversitede eğitimini sürdüren öğrencilerin, kütüphanenin kaynak ve hizmetlerinden etkin biçimde yararlanmasını sağlamak amacıyla lisans, yüksek lisans ve doktora düzeyindeki öğrenci gruplarına kullanıcı eğitimleri veriliyor. Eğitimler akademisyenlerden gelen talepler doğrultusunda, öğrencilerin akademik düzeyine göre hazırlanıyor. Referans hizmeti ile kütüphane kaynaklarının etkin biçimde kullanılması sağlanıyor. Ayrıca yüz yüze, telefon, anlık ileti ve e-posta ile destek verilmeye devam ediliyor.

9. sırada

YÖK istatistiklerine göre öğrenci başına düşen alan miktarıyla vakıf üniversiteleri arasında 9. sırada bulunan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin kütüphanesi, Z kuşağına bilgi ulaştırmada da öncü. 2013 yılından itibaren bünyesindeki referans hizmetlerini, ödünç/ade bölümünden ayrıran İstanbul Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi, web sayfasını da kendisi yönetiyor. Sanal iletişimi önemseyen kütüphane, 2015 yılı itibarıyla web sayfasına 'Kütüphaneciye Sorun' canlı referans hizmetini (online chat) ekledi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi, Türkiye'de üniversite kütüphaneleri içerisinde canlı referans hizmeti (online chat) veren 7 kütüphaneden biri.

YÖK istatistiklerine göre öğrenci başına düşen alan miktarıyla vakıf üniversiteleri arasında 9. sırada bulunan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin zengin kütüphanesi, Z kuşağına bilgi ulaştırmada da öncü. TİCARET kütüphanesi, Türkiye'de üniversite kütüphaneleri arasında canlı referans hizmeti veren 7 kütüphaneden biri.

Bilgi hazinesi Z kuşağının hizmetinde

SELAHATTİN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi; ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin yanı sıra akademisyenlere ve araştırmacılara da hizmet veren bir bilgi merkezi konumunda. Zengin kaynak içerisine sahip kütüphanenin olanaklarından dışarıdan üye olanlar da faydalanabiliyor. Kütüphane, iki ayrı yerleşkede hizmet veriyor. Sütlüce Yerleşkesi'nde 3 bin metrekare, Küçükalya Yerleşkesi'nde de 600 metrekare alan kütüphane olarak düzenlenmiş durumda. Yani toplam alan, neredeyse bir futbol sahasına eşit. Kütüphanede ağırlıklı olarak Türkçe ve İngilizce dillerinde yayınlar bulunuyor. Bu yayınlar, üniversitenin eğitim politikalarını ve bilimsel

araştırmaları destekleyici nitelikte.

HEDEF: SÜREKLİ GELİŞİM

İstanbul Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi, üniversite bünyesinde yürütülen eğitim faaliyetlerine paralel olarak araştırma faaliyetlerinin gerçekleştirilmesini sağlamanın yanı sıra basılı ve elektronik ortamda üretilen her türlü bilgiyi, çağın sunduğu teknolojiler aracılığıyla kullanıcılara ulaştırmayı ve onların bilgi gereksinimlerini karşılamayı amaçlıyor.

Bu çerçevede hedef de büyük: Kütüphanecilik ve bilgi bilim alanında yapılan her türlü gelişmeyi takip ederek büyüyen, modern teknoloji ve fiziksel olanaklara sahip, üniversite ve ülkenin gelişimine katkı sağlayan bir kütüphane olmak.



Rakamlarla kütüphane

- Basılı kitap: 74.000
- e-kitap: 180.000
- e-dergi: 25.000
- Süreli yayın: 952 süreli yayın başlığı ve 47.500 süreli yayın sayısı
- Kitap dışı materyal: (CD-ROM, DVD, video-kaset, audio-kaset, disket) 3.300
- Veritabanı: Ulusal ve uluslararası 29 veritabanı erişimi

Kaynaklara uzaktan erişim

İstanbul Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi'nin elektronik kaynakları, uzaktan erişim bağlantısı ile üniversite dışından da kullanılabilir. Dileyen öğrenci ya da akademisyen, bulunduğu yerden kütüphanenin web adresine girerek 'elektronik kaynaklar' erişebilir. Kütüphane, sosyal medya mecralarını geleceğin en etkili haber ve iletişim alanları olarak görüyor. Bu nedenle de kütüphane faaliyetleri hakkında sosyal medya hesaplarında anlık paylaşımlar gerçekleştiriyor ve takipçilerinin anında haberdar olmasını sağlıyor.

Erişim sağlanan veritabanları

Kütüphane, üniversitenin eğitim-öğretim politikalarına uygun şekilde tüm öğrencilerin ve akademisyenlerin faydalanabileceği ulusal ve uluslararası veritabanlarına abonelik sağlıyor. Online eğitim veritabanları, pazar araştırmaları, sektör ve ülke raporları, şirket ve marka pazar payları, sektör mali tabloları, sektör kıyaslamaları vb. konularda derinlemesine çalışmalar yapabilecek veritabanları öğrencilerin ve akademisyenlerin kullanımına sunuluyor.

Erişim sağlanan veritabanları şunlar:

- EBSCOHost Veritabanı
- EBSCO eBook Academic Collection
- Emerald eJournals Premier
- Emerald Education Book Series
- Emerald Sociology Book Series
- EMIS (Emerging Markets Information Service)
- Euromonitor Passport
- IEEE/IEE Tam Metin Veritabanı
- ISI Web of Knowledge Web of Science
- iThenticate (Intihal)
- JSTOR Archive Journal Content
- Kazancı İçtihat & Mevzuat Bilgi Bankası
- Legal Bank
- Veritabanı: Lexpera Hukuk Veritabanı
- MathSciNet
- Nature Academic Journals Koleksiyonu
- Nature Journals All Dergi Koleksiyonu
- Palgrave Macmillan Dergileri
- ProQuest Dissertations & Theses Global
- SAGE Premier Online
- ScienceDirect
- Social Sciences Index Retrospective
- Scopus
- Springer Link
- Springer 2014-2015 Business & Economics
- Taylor & Francis
- Turnitin (İntihal)
- Vidbu
- Wiley Online Library



KARŞILIKSIZ ÖĞRENİM BURSLARI HAKKINDA

Ödümüz 2019 - 2020 Eğitim Öğretim Yılı Burs Başvuruları 30 Eylül - 13 Ekim 2019 tarihleri arasında internet sitemizden online olarak alınacaktır.

Aşağıda sayılan şartları taşıyan öğrencilerimiz anılan tarihler arasında başvurularını www.ito.org.tr adresinden yapabilecekler ve burslarla ilgili tüm süreci yine bu adresten takip edebileceklerdir.

Mevcut bursiyerlerimizin yeniden başvuru yapmasına gerek bulunmamaktadır.

Lisans Burslarında Uzaktan Eğitim ve Açıköğretim öğrencilerinin başvuruları değerlendirilmeye alınmamaktadır.

Lisans Bursları:

İstanbul il sınırları içinde bulunan devlet üniversitelerinde öğrenim gören yükseköğretim (lisans) öğrencileri (açıköğretim ve uzaktan öğretim hariç) ile vakıf üniversitelerine ÖSYM tarafından %100 burslu olarak yerleştirilen veya %100 şehit bursu ile öğrenim gören yükseköğretim (lisans) öğrencilerine verilir.

Lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerden; Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan, yükseköğretim hazırlık ve birinci sınıfta 22, ikinci sınıfta 24, üçüncü sınıfta 25, dördüncü sınıfta 26 yaşından büyük olmayan, Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dahil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan, herhangi bir firma veya kuruluşta çalışmayan, lisans bitirme veya yüksek lisans genel not ortalaması 4 üzerinden en az 2,25 veya 100 üzerinden en az 60 olan öğrenciler burslarmıza başvurabilir.

Yüksek Lisans Bursları:

İstanbul il sınırları içinde bulunan devlet üniversitelerinde öğrenim gören yüksek lisans (master) öğrencileri (formasyon programları hariç) ile vakıf üniversitelerinde %100 burslu veya %100 şehit burslu olarak öğrenim gören yüksek lisans (master) öğrencilerine verilir. Yüksek lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerden; Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan, Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dahil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan, herhangi bir firma veya kuruluşta çalışmayan, lisans bitirme veya yüksek lisans genel not ortalaması 4 üzerinden en az 3 veya 100 üzerinden en az 75 olan öğrenciler burslarmıza başvurabilir.

Doktora Bursları:

Türkiye içinde veya yurtdışında bulunan yükseköğretim kurumlarında öğrenim gören, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan ve Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dahil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan öğrencilere verilir.

Yüksek lisans bitirme veya doktora genel not ortalaması 4 üzerinden en az 3 veya 100 üzerinden en az 75 olan doktora öğrencileri burslarmıza başvurabilir.

Bakan Selçuk'tan trafik eğitimi projesine destek

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin toplumda trafik bilincini artırmak için yürüttüğü 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' projesine Milli Eğitim Bakanı Prof. Dr. Ziya Selçuk'tan da destek geldi.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Mustafa İlcalı, Milli Eğitim Bakanı Prof. Dr. Ziya Selçuk'u makamında ziyaret etti. Prof. Dr. İlcalı, Bakan Selçuk'a, yeni eğitim-öğretim yılının başlamasıyla birlikte İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından yürütülecek 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' projesi hakkında bilgi verdi.

HEDEF 4 MİLYON KİŞİ

Söz konusu proje okul öncesi ve ilkökula giden çocuklara trafik bilinci ve farkındalığı aşılamak için İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından çeşitli çalışmalar yürütülmesini içeriyor. Proje ile sadece İstanbul'da 950 bin öğrenciye ve yaklaşık 4 milyon kişiye ulaşılması hedefleniyor. Türkiye'de her gün ortalama 21 kişi trafik kazaları nedeniyle hayatını kaybediyor. Trafikteki kötü tabloya 'dur' demek için Milli Eğitim Bakanlığı ile İstanbul Ticaret Üniversitesi birlikte çalışacak. Bu amaçla

Milli Eğitim Bakanlığı Özel Öğretim Kurumları Genel Müdürlüğü ile İstanbul Ticaret Üniversitesi arasında protokol imzalandı.

TRAFİK BİLİNCİ AŞILANACAK

Protokol trafikteki kötü tablonun ortadan kaldırılması, daha çocuk yaşta trafik bilinci ve farkındalık kazandırılmasına yönelik çalışmaların, üniversite tarafından yürütülmesini öngörüyor.

Protokol kapsamında okul öncesi çocukları ve ilkökula öğrencilerini hedef alan 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' isimli tiyatro gösterileri organize edilecek. Organizasyon çalışmaları, Prof. Dr. Mustafa İlcalı'nın müdürlüğü olduğu İstanbul Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi tarafından yürütülecek. Üniversite öğretim üyelerinden oluşturulan bir heyetle sadece öğrencilere değil, velilere de bilgilendirme seminerleri düzenlenecek.



Rektör Prof. Yücel Oğurlu mevkidaşlarını ağırladı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin yeni rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu, iki mevkidaşını ağırladı. Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hamdullah Şevli ile Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Vatan Karakaya, Prof. Dr. Yücel

Oğurlu'yu Sütlüce Yerleşkesi'ndeki makamında ziyaret etti ve yeni görevinde başarılar diledi. Ziyaret sırasında üniversiteler arasında yapılabilecek akademik işbirliği konuları üzerinde de fikir alışverişinde bulunuldu.



TİCARET'in elektrikli aracına büyük ilgi

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, ikinci elektrikli otomobili T-Elektro'yu tamamlayıp gördüğü ilgiye çıktı. Tasarımı ve üretiminde Mekatronik Mühendisliği, Elektrik-Elektronik Mühendisliği, Bilgisayar Mühendisliği ve Endüstriyel Tasarım bölümlerinden 50 öğrencinin çalıştığı T-Elektro, TEKNOFEST İstanbul'da da sergilendi.

ÜST DÜZEY ZİYARET

Diş kabuk tasarımı, projeye dahil olan Endüstriyel Tasarım Bölümü öğrencileri tarafından gerçekleştirilen, şasi ve diğer tüm aksamın da farklı mühendislik disiplinlerinden öğrencilerin emeği ile üretilen T-Elektro, üst düzey isimlerin de ilgi odağı oldu. Ziyaretçilerin, başında zaman zaman izdiham yaşattığı otomobili, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay ile Türk Havaçılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ) Genel Müdürü

Prof. Dr. Temel Kotil inceledi ve hakkında bilgi aldı.

TÜBİTAK'ın Efficiency Challenge Elektrikli Araç Yarışları programı kapsamında, tasarımı ve üretimi tamamen öğrenciler tarafından İstanbul Ticaret

Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Mekatronik Mühendisliği Bölümü Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Muhammed Ceylan önderliğinde yapılan T-Elektro, şık tasarımının yanı sıra teknik özellikleri ile de dikkat çekiyor.

Üniversite Sporları Günü'nü pedal çevirerek kutladılar

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Uluslararası Üniversite Sporları Günü'nü, Haliç kıyısında düzenlenen etkinlikte kutladı. 'TİCARET'in çeşitli spor branşlarında mücadele eden lisanslı sporcuları ile öğrencileri, Haliç kıyısındaki bisiklet parkurunda bisiklet bindi. UNESCO 20 Eylül gününü, 'Uluslararası Üniversite Sporları Günü' olarak ilan etmişti. Uluslararası



LIGHT+BUILDING 2020

Frankfurt-Almanya
8-13 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRK TEKNOLOJİSİ VE AKILLI IŞIKLANDIRMA SİSTEMLERİ LIGHT+BUILDING FUARINDA YERİNİ ALIYOR

LIGHT+BUILDING 2020

- Dünyanın lider aydınlatma ve yapı teknolojileri fuarı
- 256.400 m²'de 55 ülkeden 2.717 katılımcı
- 117 ülkeden 220.864 ziyaretçi
- Türkiye'den 96 firma

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 3.420 TL
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 4 Ekim 2019
- 6 Aralık 2019
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "LIGHT+BUILDING 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönüllü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanç

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 17 / 0212 455 61 11
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: akif.gonullu@ito.org.tr / gulin.gursoy@ito.org.tr
sibel.tayanca@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

DEVLET DESTEKLERİ & HİBELER

Üniversite-sanayi işbirliğine 760 bin TL hibe

Üniversite/kamu araştırma merkez ve enstitülerindeki bilgi birikimi ve teknolojinin, Türkiye'de yerleşik ve proje sonuçlarını Türkiye'de uygulamayı taahhüt eden kuruluşların ihtiyaçları doğrultusunda, ürüne ya da süreçte dönüştürülerek sanayiye aktarılması yoluyla ticarileştirilmesine katkı sağlamak amacıyla;

- Yeni bir ürün üretilemesi
- Mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi
- Ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi

■ Maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularındaki projeler TÜBİTAK tarafından 1505 programı ile destekleniyor.

Kimler başvurabilir?

Türkiye'de yerleşik KOBİ veya büyük ölçekli tüm sermaye şirketleri müşteri kuruluş olarak; üniversiteler, eğitim ve araştırma hastaneleri, kamu araştırma merkez ve enstitüleri, uygulamalı kuruluş olarak 1505 Programı'na başvurabilirler.

Müşteri kuruluş proje sorumlusu, proje konusunu ile ilgili en az lisans derecesine sahip olmalı.

Bütçe ve süre

Proje bütçesi üst sınırı 1 milyon TL. Proje bütçesinin; müşteri kuruluş KOBİ ise yüzde 75'i, büyük ölçekli ise yüzde 60'ı hibe olarak TÜBİTAK tarafından karşılanır.

Ayrıca; proje bütçesinin yüzde 5'i kadar yürütücü kuruluşa proje kurum hissesi ve proje ekibindeki kadrolu çalışanlara proje teşvik ikramiyesinin tamamı TÜBİTAK tarafından ödenir.

Proje süresi üst sınırı 24 aydır.

Proje ekibi kimlerden oluşur?

Yürütücü kuruluşa çalışan bir proje yürütücüsü ve proje için gerekli sayı ve niteliklerde; araştırmacılar, yardımcı personeller ile bursiyerlerden oluşur.

Yürütücü kuruluş dışındaki üniversitelerden, kamu araştırma merkez ve enstitülerinden ve eğitim ve araştırma hastanelerinden araştırmacı, yardımcı personel ve bursiyerler de proje ekibinde yer alabilir.

Desteklenen gider kalemleri nelerdir?

Yürütücü kuruluşa ait KDV dahil olmak üzere;

- Sözlüsel personel & bursiyer,
- Seyahat (yurtiçi & yurtdışı ulaşım ve konaklama)
- Alet/teçhizat (bir kısmı veya tamamı proje sonunda müşteri kuruluşu devredilebilir)
- Malzeme ve sarf giderleri
- Hizmet giderleri (proje toplam bütçesinin en fazla yüzde 20'si kadar) desteklenir.

Değerlendirme kriterleri nelerdir?

a) Projenin endüstriyel Ar-Ge içeriği, teknoloji düzeyi ve yenilikçi yönü
b) Proje planı ile yürütücü ve müşteri kuruluşun alt yapısının proje için uygunluğu
c) Proje çıktılarının ekonomik yarara ve ulusal kazanıma dönüştürülebilirliği.

Fizibilite desteği

1505'te proje başvurusundan ve müşteri kuruluş proje için herhangi bir ödeme yapmadan önce; projenin teknik yapılabilirliğini ve yürütücü akademisyenin proje konusundaki yetkinliğini gösterecek ön çalışmaların yapılabilmesi için yürütücü kuruluşu 3 ay süre ve tamamı TÜBİTAK tarafından karşılanacak 10 bin TL fizibilite projesi desteği verilir.

Proje başvurusu nasıl ve nereye yapılır?

Proje Değerlendirme ve İzleme Sistemi PRODIS:
https://eteydeb.tubitak.gov.tr üzerinden yapılır.

Başvuru ne zaman yapılır?

Yılın 365 günü proje başvurusu yapılabilir.



Ahmet KARATAŞ

Radyasyona dair pozitif çözümleri millileştirdi



Prof. Dr. Behçet Alpat (Sağdan 3.)



Hassas dedektörle malzeme analizi

Prof. Dr. Alpat, XRF tekniğini kullanan hassas dedektörlerin sayısız alanda kullanılabileceğini belirterek, şu bilgiyi verdi: "Ar-Ge'sini yürüttüğümüz bir başka dedektör sistemi, düşük enerjili X-ışınları ile hassas görüntüleme yapabilecek. Birçok getirisi olan bu dedektörler, x-Ray cihazını kullanan kişiler radyasyona maruz kalma riskini de azaltacak. Cihaz, yerli ve milli olacak."

Sağlam dokuyu koruyan radyoterapi dedektörü

İradets, kanser tedavisinde sağlam dokuları koruyan bir radyoterapi yöntemi olan IMRT'nin 3D ve gerçek zamanlı doz profilini veren dedektörü geliştirdi. Radyoterapi cihazına takılan GZHD002 adındaki sistem, yeni kuşak makinaların verdiği ışının 3-D ve gerçek zamanlı hassas profilini çıkarıyor. Böylece, tedavide tümörün birebir ölçümleri ve planlanan oranda ışın çıkıp çıkmadığı gerçek zamanlı olarak kontrol ediliyor.

İradets, radyasyona dayanıklılık testleri ve inovatif radyasyon dedektör sistemleri Ar-Ge'sinde Türkiye'de tek. Türksat 6A uydusunun milli radyasyon analiz yazılımına imza atan firma; Türkiye'nin ilk çevre radyasyonunu ölçen kompleks dedektör sistemini, düşük radyasyon enerjisi ile malzemelerin materyal analizini yapan x-Ray cihazlarını geliştiriyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul firmalarından İradets, radyasyona dayanıklılık testleri ve inovatif radyasyon dedektör sistemleri Ar-Ge'sinde Türkiye'de tek. Elektronik cihaz ve sistemlerin, meta maddelerin, biyolojik sistemlerin uzayda maruz kalacakları radyasyona karşı dayanıklılıklarını test eden İradets, radyasyona karşı, yeryüzü uygulamaları dahil, koruma çalışmaları yapıyor. Firma, TÜBİTAK UZAY işbirliğinde, Türksat 6A uydusunun bütün radyasyon analizlerini yapan milli bir yazılıma da imza attı.

TÜRKİYE'NİN İLKLERİ

İradets'in geliştirdiği Türkiye için ilk olan ürünler arasında; sağlık sektörü, yurt güvenliği, nükleer santraller ve çevre gibi hayatımızın birçok alanında kullanılabilecek dedektör sistemleri, düşük radyasyon enerjisi ile malzemelerin üzerinde materyal analizi yapabilen x-Ray cihazları var. Firma, radyoterapi dedektör dokuları koruyan dedektör için patent başvurusuna hazırlanıyor. İstanbul Ticaret'in sorularına İradets'in kurucusu, yurtdışındaki sayılı bilim insanlarımızdan Prof. Dr. Behçet Alpat cevapladı.

DIŞİŞLERİ BAKANLIĞI BURSU

Prof. Dr. Alpat kimdir?

1983'de Dışişleri Bakanlığı bursuyla İtalya'da Perugia Üniversitesi'nde doktora yaparken, deneyisel yüksek enerji ve plazma fiziği dalında çalışan bir gruba dahil oldum. Post doktora SLAC Stanford Linear Accelerator Center'da gerçekleştirdim. Massachusetts Institute of Technology'den (MIT) burs aldım. 1989'da İtalya Ulusal Nükleer Fizik Enstitüsü'nün



kadrolu araştırmacı olarak çalışmaya başladım. GranSasso yeraltı astroparçacık fizik laboratuvarı deneylerinde, CERN'de LHC hızlandırıcısından bir önceki jenerasyon deneyinde (L3/LEP) çalıştım.

SES GETİREN ARAŞTIRMALAR

Dünyada ses getiren bu araştırmaları anlatır mısınız?

1994'den bu yana, 1974 Nobel ödüllü Samuel C. Ting'in liderliğinde, çok uluslu Alfa Magnetic Spectrometer (AMS) adlı projede görev alıyorum. AMS, kara madde ve kozmik orijinli anti maddeyi araştıran ve iki fazda gerçekleştirilen bir uzay deneyi. İkinci fazı 2011'den bu yana uluslararası uzay istasyonunda veri topluyor. Bu proje, uzaya gönderilen en büyük parçacık ve radyasyon dedektörleri bütününe ifade ediyor. İlk fazın sonuçları hâlâ büyük ilgi görüyor. Çünkü fizik ve astroparçacık fizik alanında birçok bilimsel veriyi ilk kez ulaştırdık. Çok önemli bir teknoloji know-how'ına da sahip olduk. Deneyde önemli sorumluluklar alan kişilerden biriydim.

ANTİMADDE DEDEKTÖRÜ

Bu önemli know-how neydi?

Bu deney, radyasyon ve parçacık dedektörleri üretiminin temelini hazırladı. Bir anti madde parçacığını, yaklaşık bir milyar madde parçacığı arasından bulup çıkarabilecek dedektörler sistemi yaptık. Elde ettiğimiz veriler ve bilgiler ilkti. Bu büyüklük ve hassasiyette bir dedektör sistemini de AMS proje grubu olarak ilk kez biz geliştirdik. Bu arada iki yıl TÜBİTAK destekli olarak Türkiye'de Sabancı Üniversitesi'nde de araştırma yaptım.

BİLGİMİZİ TRANSFER ETTİK

İtalya'da birlikte proje yürüten üç araştırmacı, bilgi ve deneyimlerimizi ürün ve hizmete dönüştürmeye karar verdik ve spin-off şirketimiz MAPrad'ı kurduk. Uzun deneyi araştırmalarımızı özel alan kullanımına açmayı hedefledik. Elektronik sistem ve cihazların, meta-maddelerin, biyolojik sistemlerin uzayda maruz kalacak radyasyona dayanıklılığını Avrupa Uzay Ajansı (ESA) standartlarında test ediyoruz. Yürüdüğüne kalma sürelerine göre başlanılan neler geleceğini simüle edip, söylüyoruz. Bu konuda tüm servisleri verebilen Avrupa'daki 6-7 şirketten biriyiz.

TAEK ile ortak projeniz neydi?

2011'de Türkiye Atom Enerjisi Kurumu (TAEK) ile ortak proje yaptık. Türkiye'ye doğal radyasyonu ve özellikle deprem öncesinde yeryüzüne salınan radon gazını tespit edip, yüksek duyarlılıkla ölçen cihazı yaptık. Bu dedektör sistemi ile aynı yıl İtalyan Parlamentosu'nun İtalyan Yenilikçileri Yarışması'nı kazandık.

BİLİM KURULTAYINA DAVET

İradets nasıl kuruldu?

2012'de 1. Yurtdışında Yaşayan Türk Bilim İnsanları Kurultayı'na davet aldım. Bu sayede Türkiye'ye hizmet etme şansını yakalamış oldum. Savunma Sanayii Bakanlığı'nın Ar-Ge Başkanlığı'ndan bir yetkili, "Türkiye'de bir yapılanma düşünmüyor musunuz? Teknopark İstanbul kuruluyor, siz de gelin" dedi. Başvurduk ve 6 milyon TL'lik proje geliştirdik. Bunlardan biri TÜBİTAK UZAY ile yürüttüğümüz Türksat 6A'nın radyasyon analizlerini yapan milli yazılım oldu.

YAZILIMIN ANAHTARI BİZDE

Milli radyasyon analizi ne kazandırdı?

Güvenlik açısından yörünge uçuş parametrelerini ve diğer misyon detaylarını başka ülkelerin bilmemesi gerekebilir. Bu milli yazılımın anahtarı tamamen bizde, istediğimiz an istediğimiz modifikasyonu yapabiliyoruz.

Yurtdışı bağlantılarınız var mı?

İradets, alanlarda lider yüksek teknoloji kuruluşları CAEN ve MAPrad'ın Türkiye temsilcisi. CAEN, ülke ve nükleer santral güvenliği gibi alanlarda kullanılan ultra yüksek teknoloji dedektör sistemleri ve Radio Frequency Identification (RFID) okuyucularında faaliyet gösteriyor. Prototip aşamaları ve sanayileşme süreçlerinde CAEN ile beraber çalışacağız. Türkiye yapılanmasını Dr. Abdullah Çoban yürütüyor.

Seminer

E-TİCARET GİRİŞİMCİLİĞİ

7 EKİM 2019
PAZARTESİ 09.00 - 16.15

Meclis Salonu
Kat: 4

E-TİCARET GİRİŞİMCİLİĞİ
KONUSUNDA DETAYLI
BİLGİ EDİNMEK İÇİN
HEMEN KATILIN!

Son Başvuru Tarihi
3 EKİM 2019

Detaylı Bilgi İçin
Demet Toksoy | 0212 455 62 29
demet.toksoy@ito.org.tr

Dijital algı yönetimi kadın girişimcilerin gündeminde

YAHYA GÜL

ALGI oluşturmada ve yönetmede dijital mecraların ana araç haline gelmesi üzerine kadın girişimciler de konuyu gündemlerine aldı. İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen Sosyal Medya ve Algı Yönetimi Eğitimi, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) üyelerinin yoğun katılımıyla gerçekleşti. İTO Yönetim Kurulu

Üyesi Levent Taş ile İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal'ın açılışını yaptığı programda, konunun uzmanlarından Simla Canpolat ve Yasın Kaplan, dijital dünyayı anlattı.

Kadın girişimci sayısını geliştirmek ve niteliğini yükseltmek üzere çalışmalar yaptıklarına işaret eden İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, "Ülke ekonomimizin daha

üst seviyelere çıkması için kadınların işgücüne katılımı şart. Kadınların işgücüne girişimci olarak katılımı istihdamda da katkı sağlayacak" dedi.

İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nürcan Turan'ın da katıldığı programda, dijital dünyada ve sosyal medyada marka oluşturmada ve algıyı yönetmenin incelikleri ele alındı.



Hız üç kat artacak

Kablosuz internete en yüksek güvenlik ve birlikte çalışma şartlarına uygunluk açısından Wi-Fi 6 çözüm olacak. Yeni standart Wi-Fi 6 ile mevcut 3.5 Gbps hız limiti 9.6 Gbps'ye çıkacak. Ancak, modemlerini ve internete bağlı cihazlarını yenileyecekler için bu haber tatsız olabilir.

FACEBOOK niyeti okuyacak

Biyonik arayüzler üzerine çalışan CTRL Labs firması, fare ile tıklamak, ekrana dokunmak yerine, kullanıcının beyindeki 'niyeti' anlayacak sistemler geliştiriyor. Bu şirketi alan Facebook, paylaşımı zihinden yapmaya hazırlanıyor.

AYŞE BAŞAK

BOŞUNA, 'alet işler el övünür' diye dememişler! İnsanoğlu binlerce yıldır aletleri elleri ile kullanıyor. Basit aletler de günümüzün en üstün teknolojik ürünleri olan cep telefonları da... Hepsi parmaklarımızın ucundalar...

Kulağa çok fütüristik hatta tuhaf gelse de artık beynimizin parmaklarınıza emir vermesi gerekmeyecek; çünkü cihazlar beynimizden emir alacak. Beyinden gelen sinyaller ile Facebook kullandığınızı düşüncünüzle fare ile tıklamak, parmağınızla

ekrana dokunmak yerine beyninizdeki 'niyeti' anlayarak bir cihazın önünde bir fotoğraf paylaştığını ya da sayfayı kapattığını hayal edin. Geçtiğimiz günlerde Facebook, beyin arayüzleri geliştirmek üzerine uzmanlaşmış bir araştırma şirketi olan CTRL Labs'ı satın aldı.

ARTIRILMIŞ GERÇEKLİK

Sosyal medya devinin, bu alanda yatırım yapmasının sebebi ise bilgisayarların beyin sinyallerini algılayıp işlem yapabileceğine inanmalarından kaynaklanıyor. Facebook, bu şirketin birikimini sanal ve

artırılmış gerçeklik alanında kullanmayı planlıyor. Bakalım bu vizyonun hayata geçirilmesi ne kadar sürecek? Elbette bu teknolojinin kullanım alanı sosyal medyadan ibaret değil.

KELİMEYE DÖNÜŞTÜ

Facebook uzun süredir bu alanda çalışıyor, bir dizi yatırım yapıyor. Geçtiğimiz sene California Üniversitesi'nde, Facebook'un finanse ettiği bir araştırmada ilk kez beyin sinyallerinin eş zamanlı olarak kelimelere dönüştürülmesi deneyleri yapılmış ve bu alanda bir çığır açılmıştı.



TEKNOFEST İstanbul 1.7 milyon ziyaretçi ağırladı

İSTANBUL Havaçılık, Uçay ve Teknoloji Festivali (TEKNOFEST İstanbul), aylara yayılan halklık, elemeler ve halka açık final bölümüyle geniş kesimleri teknolojiyle buluşturdu. Bu yıl ikincisi gerçekleştirilen festival, 1 milyon 720 bin ziyaretçiyle 'dünyanın en büyük havaçılık festivali' haline geldi.

Festivale, geçen yıl 550 bin kişi katılırken, ziyaretçi sayısı 3 kattan fazla arttı. Bu kapsamda, 2009'da

İngiltere'de düzenlenen ve 1 milyon 344 bin ziyaretçiyi ağırlayan Bournemouth Airshow'u geride bırakarak zirveye yerleşti.

Festival, ziyaretçi sayısının yanı sıra etkinlik çeşitliliğiyle de ön plana çıktı. Diğer uluslararası festivaller, belli alanlarda ve sınırlı bir konseptte gerçekleştirilirken, TEKNOFEST İstanbul alanında farklı alanlarda çok sayıda etkinliğe ev sahipliği

yaptı. Etkinlikler için bu yıl toplam 410 bin metrekare alan kullanıldı.

Festival kapsamında gerçekleştirilen 44 kategorideki 19 teknoloji yarışmasına 17 bin 373 takım, 50 bin yarışmacı katıldı, 10 bin yarışmacı finale boy gösterdi. Yarışmalara 122 ülke ve 81 ilden katılım sağlandı. Yarışmacılara 4 milyon lira maddi destek verildi, dereceye girenlere 3 milyon lira ödül dağıtıldı.

Promosyonda 2020'ye hazırlık

MATBAA, tekstil, elektronik, cam ve seramik eşya, 3D baskı sistemleri, UV baskı sistemleri, ahşap tasarım ürünleri, kalem, hediyelik eşya gibi binlerce türden oluşan Kurumsal Tanıtım ve Pazarlama Ürünleri Fuarı (Promosyon Show İstanbul), 25-28 Eylül 2019 tarihleri arasında üçüncü kez düzenlendi. Fuarda 100'den fazla kuruluş yer alırken, fuarın açılışına İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş da katıldı. Açılışta konuşan Taş, sektörel konseptte gerçekleştirilen organizasyon kapsamındaki



İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, fuar kapsamında Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın standını da ziyaret etti.

panel ve seminerlerin, zihin açıcı nitelikte olduğunu vurguladı.

17 BİN TL ÖDÜLLÜ YARIŞMA

Fuarda ayrıca 17 bin TL ödüllü PROMODESIGN adlı promosyon ürünleri yarışması da

gerçekleştirildi. Katılan yarışmacıların ürünleri fuarda özel bir alanda sergilendi. Yarışmaya özellikle endüstri tasarımcı öğrencileri büyük ilgi gösterdi.

Öte yandan özellikle 2009 ve 2018 yılları arasında büyüme gösteren sektör bugün 20 milyar liralık büyüklüğe ulaştı. Sektörün ihracatı ise 2 milyar dolar seviyesinde.

PAPERWORLD 2020

Frankfurt-Almanya
25-28 OCAK 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PAPERWORLD FUARIYLA HEM İHRACATINIZI ARTIRIN HEM DE İŞİNİZİ GELİŞTİRİN

PAPERWORLD 2020

- Uluslararası Kırtasiye, Büro Malzemeleri ve Yazı Gereçleri Fuarı
- 64 ülkeden 1.665 katılımcı
- 143 ülkeden 32.340 ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma.
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri.
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması.
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması.
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri.
- Fuar giriş kartı.
- T.C Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri.

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 2.850 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²'x 1.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 4 Ekim 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 6 Aralık 2019

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Zeynep Ülker / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itoturumsal

Ar-Ge ve iş destekleri tek adreste: KÜSİP

Son yıllarda girişimciler için artan devlet destekleri, yeni iş fikri olanlar için de umut oluyor. Ancak girişimcilere ayrılan pek çok fon, başvuru yetersizliği nedeniyle alıcısına ulaşmıyor. Bu desteklerin organize edildiği önemli platformlardan biri de Kamu Üniversite Sanayi İşbirliği Platformu (KÜSİP). Bu platforma herkes ücretsiz olarak üye olabilir.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE’de geçtiğimiz yıl 12 milyon 950 bin TL Ar-Ge harcaması yapıldı. Bu miktar Gayri Safi Milli Hasıla’nın (GSMH) yüzde 1’ine tekabül ediyor. Yeni iş fikri olanlar için ayrılan Ar-Ge destekleri her geçen gün artıyor. Ancak devlet tarafından sağlanan bu desteklerin pek çoğu başvuru yetersizliğinden dolayı alıcısına ulaşmıyor. Sanayinin kamu ile işbirliği yaparak Ar-Ge desteklerinden faydalanmasını sağlayan en önemli platformlardan biri olan Kamu Üniversite Sanayi İşbirliği Platformu (KÜSİP) ile girişimciler üniversitelerin Ar-Ge imkanlarından yararlanabiliyor. KÜSİP’e kayıt olan ve iş fikri olan girişimciler, aynı zamanda projesi için fon bulma imkânına kavuşurken, iş fikrinin üniversite tarafından da geliştirilmesini isteyebiliyor.

NANOTEKNOLOJİ LABORATUVARI

Türkiye’de pek çok üniversitenin son teknoloji ile donanmış araştırma laboratuvarları bulunuyor. Ancak bu laboratuvarlar sadece bilimsel çalışmalar



in kullanılıyor ve reel sektöre hizmet veremiyordu. Reel sektörün de fikirleri var; ancak bunu geliştirmek için imkânları yoktu. Üniversite ve sanayi arasındaki bu kopukluğu gidermek için geçtiğimiz yıl Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hayata geçirilen KÜSİP’le reel sektör ve üniversite, iş fikrini geliştirmek için bir araya gelebiliyor. Bu platform sayesinde girişimciler iş fikirleri ile üniversitelerin kapısını çalıp nanoteknoloji laboratuvarlarından dahi ücret ödemedi faydalanabiliyor.

ULAŞMAYAN FONLAR

Bu platformun bir diğer aygıtı da kamu tarafı oluşturuyor. Kamu aygıtında ise her yıl milyonlarca lira

aktarılan ancak başvurulmadığı için sahibine ulaşmayan fonlar girişimcilerle buluşturuluyor. Buna göre bu platforma üye olan girişimciler TÜBİTAK, KOSGEB, Avrupa Birliği, bakanlıklar ve kalkınma ajansları tarafından sağlanan desteklerden tek bir sistem üzerinden haberdar olabiliyor. Söz konusu platform sayesinde sadece devlet desteklerinden haberdar olunmuyor, bakanlıkların proje, işbirliği ve mevzuat duyuruları, kalkınma ajanslarının işbirliği çağrıları, patent ve ödül duyurularına da bu portal sayesinde ulaşmak mümkün.

79 AYRI DESTEK

KÜSİP’e T.C. Kimlik Numarası ile ücretsiz olarak üye olmak mümkün.



Portala üye olduktan sonra portalın sunduğu hizmetlerden faydalanılabiliyor. Platformda şu anda 5 bin 80 araştırmacı, 2 bin 453 kurum, 71 araştırma merkezi ve 79 destek ve fon bulunuyor. Platformla birlikte tüm KÜSİP kullanıcılarına tek bir mesaj ile ulaşılabilir. Tüm KÜSİP

kullanıcılarından firmanın ilgi alanına göre kuruluşların paylaşımları takip edilebiliyor. Fikri alan ve geliştirilen üniversite girişimcinin faydalanabileceği fonları da tespit ediyor. Buna göre proje maliyetinin yüzde 70’ine kadar geri ödemesi olan destekler bulunuyor.

Tozlu raflarda beklemesin

Kamu Üniversite Sanayi İşbirliği Platformu’nun (KÜSİP) ve devlet desteklerinin tanıtıldığı seminerin açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Odası Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu yaptı. Sektör temsilcilerinin de iştirak ettiği seminerde konuşan Alayoglu, sunulan şöyle dedi: “Ülkelerin gelişmişlik göstergesini ifade ediyor. Bu, gelişmiş ekonomilerde yüzde 4 oranında. Üniversite sanayi işbirliği hâlâ istenen seviyede değil.

Ülkemizde teorik birikim var ama bu tek başına bir şey ifade etmiyor. KÜSİP kamu ve sanayiye bir araya getiren önemli bir platform. Artık parak fikirler tozlu raflarda beklemesin.” Projenin sunumunu ise İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim gerçekleştirdi. Zaim, “Son yıllarda kamu, sanayi ve üniversite ayağı bir araya getirildi. Üniversitelerin elinde bulunan tezler ölü yatırımlardı. Artık bunlar reel sektöre bir araya getiriliyor” dedi.

GSM aksesuar pazarı franchise ile büyüyor

Son yıllarda cep telefonu pazarının büyümesi, bu cihazların tamamlayıcısı aksesuar sektörünün de gelişmesini sağladı. Kablolu telefon kılıfına, ekran koruyucudan şarj kablosuna kadar binlerce ürün satan aksesuarcular, şimdi de markalaşma çabasında. Franchise sistemini kullanan birçok GSM aksesuarı markası, 2020 sonuna kadar 1000’e yakın şube açmayı planlıyor.

CEYHUN KUBURLU

CEP telefonu pazarının büyümesi yan sektörleri de hareketlendirdi. Bu alanda öne çıkan ise GSM aksesuarı mağazaları. Eskiden mahalle aralarında küçük dükkanlar olarak çalışan sektör, şimdi daha kaliteli ve yerli

ürünlerle büyümeye başladı. Kurumsallaşma adına adımlar atan birçok GSM aksesuarı markası franchise sistemi ile de tüm Türkiye’ye yayılmayı planlıyor. İstanbul başta olmak üzere Ankara, İzmir ve Bursa gibi illerde de yaygın olan markalar 2020 sonuna kadar 1000’den fazla yeni şube açmayı planlıyor. Yatırım

bütçelerinin de düşük olması bu alana yönelen girişimci sayısını artırıyor.

MODA VE KALİTE

Markaların bu alana büyük yatırım yaptığını anlatan sektör temsilcileri, şöyle konuştu: “Cep telefonu ve teknoloji aksesuarı konusunda moda olmayı hedefleyen markalar, 2005’ten bu yana sektör ve ihtiyaçları yakından takip ederek, ihtiyaçlara yönelik hızlı çözümler üretmeyi amaç ediniyor. Bu alanda son yıllarda öne çıkan konu ise güven unsuru. Tüketiciler artık Çin’den gelen kalitesiz ürünleri tercih etmiyor. Daha kaliteli ve moda olan ürünleri yöneliyor. Bugün bir telefon kılıfı ya da bir şarj kablosu ne kadar kaliteli ise tüketici güveni de o kadar artıyor. Bunun için de birçok marka yerli üreticilerle işbirliği yapıyor. Bugün Türkiye’de markalı GSM aksesuarı dükkan sayısının 3 bini aşmış tahmin ediliyor. Önümüzdeki yıl sonuna kadar ise bu sayının 4 bini aşması bekleniyor.”

MAHALLE DÖNEMİ ARTIK BİTTİ

Önümüzdeki dönemde bu alanda yapılacak yatırımların

değişeceğini vurgulayan sektör temsilcileri pazarda yaşananları şöyle anlattı:

“Artık AVM’lerde kioks şeklinde ya da mahalle aralarında 30 metrekairelik dükkanlarda ürün satışı yapılmayacak. Bu aksesuar pazarı o kadar büyüyor ki, 10 bin metrekairelik konsept mağazalar da kurulacak. Bu mağazalar tüm ülkeye yayılacak. Böylelikle yatırımcılar için de aksesuar sektöründe bir cazibe merkezi oluşacak. Proje dahilinde, dünya markalarına özel kurulacak stanların yanı sıra her bayiye özel tasarlanacak mağazalar olacak.”

YATIRIM TUTARI 150 BİN LIRA

Aksesuar mağazasının ortalama yatırım tutarının 150 bin lira olduğunu belirten sektör temsilcileri şunları kaydetti: “Franchising ile büyüyen, küçük bütçelerle büyük kazançlar sağlanmasına imkan tanıyan bir yapıya sahip. Birçok marka bu yatırım bütçesi içerisinde mağazadaki ürünleri de ekliyor. Anahtar teslim çalışan markalar için önümüzdeki 5 yıl büyüme planları yapıyor.”

Yaratıcılık ve pazarlama öne çıkacak

Sektör temsilcileri, GSM aksesuarı alanına yatırım yapacak girişimcilere şu önerileri yapıyorlar: “Vizyon sahibi, yeniliklere açık, global pazarda algısı olan girişimciler bünyemize dahil etmeyi düşünmüyoruz. Çünkü GSM aksesuar pazarı artık hayal gücünüz ile yaratıcılığınızı özgür kılmanıza imkan sağlayan bir alan. Pazarlama konusunda da sizi bu denli özgür kılabilecek uluslararası platformda size iyi dönüşler sağlayacak güçte. Pazarların ekonomik ve sosyal binişte daraldığı dönemlerde yeni kriz dönemlerinde insanlar maalesef yatırım yapmaya çekimlenmiyor. Fakat bu gerçeğe rağmen, çok tüketen bir nesil olduğumuz da aşikar. Az bilinen farklı, sıra dışı ve fiyat performans açısından da yatırımcısına hızlı geri dönüş sağlayabilecek markalara yatırım yapmak için cesaretili olunlar.”



11. Baklava Festivali'nde 2 ton baklava ikram edildi

Fatih Belediyesi, İstanbul Ticaret Odası ve Baklava ve Tatlı Üreticileri Derneği iş birliğiyle tarihi Eminönü Meydanı'nda düzenlenen Baklava Festivali'nde vatandaşlara 15 bin dilim baklava dağıtıldı.

YAHYA GÜL

Fatih Belediyesi, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ile Baklava ve Tatlı Üreticileri Derneği'nin (BAKTAD) işbirliğiyle düzenlenen 11. Tarihi Yanmada Baklava Festivali, tarihi Eminönü Meydanı'nda gerçekleştirildi. Festivale, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Gaziantep Belediye Başkanı Fatma Şahin, Fatih Belediye Başkanı M. Ergün Turan,

BAKTAD Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Mehmet Yıldırım, birçok sivil toplum kuruluşu (STK) başkanı ile baklava üreticisi firma temsilcileri ve binlerce vatandaş katıldı. Festival'de 27 çeşit baklava sergilendi. Türkiye genelinde 40'tan fazla baklava ustası arasından

4 ustanın Altın Oklava için kıyasıya mücadelesine sahne olan yarışmada birinci Yasin Karakaş, ikinci Yusuf Kurt, üçüncü Davut Çam, dördüncü

Musa Altunbaş oldu.

Festival kapsamında vatandaşlara 15 bin dilim baklava ikram edildi. Gaziantep'in yöresel sanatçıları da festivalde mini bir konser verdi. Ekinlikte konuşan Fatih Belediye Başkanı M. Ergün Turan, "Kültürün oluşmasında ve tanımlanmasında en önemli unsurlardan biri de mutfak. Bir toplumun mutfağına bakarak geçmiş birikimleri hakkında bilgi sahibi olunabilir" dedi. Gaziantep Belediye Başkanı Fatma Şahin ise, "Baklava artık Avrupa tarafından Türkiye'nin tatlısı olarak seçildi. Daha fazla üretmemiz gerekiyor. Daha fazla tüketmemiz gerekiyor. Bu güzel lezzetlerin hepsini tattırmamız gerekiyor" dedi.

GELENEKSEL
Baklava Festivali



FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

İhracat daha da artacak

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Baklava Festivali'nde, baklavanın lezzetini, tadını hem İstanbul hem de Türkiye'ye bir kez daha tanıttıklarını söyledi. Avdagiç, bu sayede ürünün daha çok ihraç edilmesini sağlayacaklarını dile getirdi.

Ustalar yarışı

Türkiye'den dünyaya yayılan baklava, Osmanlı zamanında aynı zamanda aşçıların ustalıklarını yarıştırdıkları bir alanmış. Bir konağa aşçı alınacağı zaman pilavın yanında baklava da yaptırılır ve aşçının mahareti test edilmiş. İstanbul'daki konaklar, barındırdıkları baklava ustalarının hünerleriyle birbirleriyle yarışmışlar.



GÖÇEBE GELENEKTEN GELEN İHRACATIN 'TATLI' YÜZÜ

Türkiye'nin milli tatlısı baklava, ihracatta da yüz güldürüyor. Geçtiğimiz yıl 23 milyon TL'lik ihracat rakamına ulaşılan 'kadim' tatlının bu yıl sonundaki ihracat beklentisi ise 25 milyon TL.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYADA Türk baklavası olarak bilinen baklava, her geçen yıl

ihracat değerlerini yükseltiyor. İlk olarak göçebe Türk toplumlarında açılan ince yufkaların arasına çeşitli harçlar konulmasıyla elde edilen baklava, bugün Türkiye'yi dünyaya tanıtan önemli lezzetlerden. Geçtiğimiz yıl 23 milyon liralık 'tatlı' katkısı sağlayan baklavanın bu yılsonunda Türk ekonomisine 25 milyon TL katkıda bulunması bekleniyor.

EN ÇOK SATIŞ ABD'YE

Günlük üretimi bin 150 ton civarında olan baklava, bir yılda kişi başına 4.6 kg tüketiliyor. Bayramların ve özel günlerin vazgeçilmez olan baklava, uluslararası pazarda en çok ABD'ye kendine yer buluyor. Bu ülkeye, Almanya ve Suudi Arabistan takip ediyor.

Baklava ihracatı 2002'den bu yana ivme kazanmış durumda. 2002'de 1 milyon 600 bin TL seviyesinde olan ihracat, 17 yılda 23 milyon TL'ye ulaştı.

15 KATI

Türkiye ortalama olarak ihraç ettiği ürünlerde kilo başına 1.29 dolar kazanıyor. Baklava ise bunun 15 katı kadar katma değer oluşturabiliyor.

Günümüzde Türkiye'nin Fransa, Hollanda, İtalya, İngiltere, Yunanistan, Belçika, Avusturya, İsviçre, Litvanya, Macaristan, Moldova, Rusya Federasyonu, Gürcistan, Azerbaycan, Türkmenistan, Tacikistan, Libya, Moritanya, ABD, Kanada, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Suriye, Irak, Suudi Arabistan, Kuveyt, Bahreyn, Katar, BAE, Maldivler, Singapur, Çin, Güney Kore, Japonya, Hong Kong, Avustralya, Ukrayna ve Arjantin'e baklava ihracatı bulunuyor.

ASLI CEVİZLİ

Osmanlı Devleti'nde bir saray tatlısı olarak kabul gören baklava, ilk olarak Fatih Sultan Mehmet zamanında kayıtlara geçmiş. Özel davetlerin baş tacı konumunda olan baklava ilk cevizli olarak yapılmaya başlanmış. Günümüzde baklava üretiminde Gaziantep ve Şanlıurfa liderliği elinde bulunduruluyor.

Aileye ağıt yakmak/yakmamak

Bu yazıya 'aile toplumun temelidir' türünden çok bilindik bir ifade ile başlamayalım. Konuya ilişkin bazı sorular sorarak günümüzde ailenin geldiği noktayı anlamaya çalışalım. Aileye ağıt yakalım mı yakmayalım mı tartışmasını yazının sonuna bırakalım. Konunun iyi anlaşılabilmesi için de ülkemizde aile ile ilgili bir kısa bir hatırlatma yapmakta yarar var.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

de dahil olmak üzere Kurumun tüm doktora bursları iptal edildi. Fakat biz aile çalışmaya devam ettik. Bu uzun mukaddimeyi şunun için yaptık. Halen; aileyi, kadını, cinsiyeti, çocuğu tartışıyoruz. Adına Bakanlıklar da kursak, bir çok bürokrati ve uzmanı da olsa doğru bir metodoloji takip edemediğimiz için tartışıyoruz. Bakanlık aile

felsefesinden uzak sadece sosyal yardım bakanlığı olarak kurguladığımız için ilerleyemedik. Yani bu konuda kimse başarılı olduğumuzu söyleyemez. Aile, kadın ve çocuk açısından geldiğimiz nokta gurur duyacağımız bir konumuz değil. Ayrınıya girmenin de çok fazla bizi götüreceği bir yer yok. Bu yüzden sadece, nerede hata yaptık da ilerleyemedik, hatta geriye gittik, bunu düşünmemiz gerekir. Bizi ileriye götüreceği olan da budur.

Bütün boyutlarıyla aile politikasını oluşturamamız açısından 1989'da kurulan Aile Araştırma Kurumu; külliyyat, uzmanları ve yetişen akademisyenlerin oluşturduğu havuzla doğru bir hareket noktası idi. Buraya dönebileseydik ve buradan devam edebileseydik yanlış yerlere savrulmayacaktık kanaatini paylaşmak gerek. Önce işin felsefesi, sonra bir bütün olarak metodoloji. Boşuna 'usul esastan mukaddemdir' dememişler. Aksi durumda neticeye vasil olamıyoruz.

Tüm bu nedenlerle her şey rağmen aileye ağıt yakmamak tercihimizdir. Umudumuzu koruyacak ve bizi bir yere götüreceği olan da budur. Kendi geleceğimiz için aile ve çocuk üzerinden sağlam bir kurgu yapmakla mükellefiz. Şimdi yazının başında geçen ifadeni daha gümrük bir şekilde söylemenin tam zamanıdır: Aile toplumun temelidir ve olmaya devam edecektir. Sözümlerimiz; aile varsa biz varız.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

Hazırlayan: YAHYA GÜL yahya.gul@ito.org.tr

Yeni yönetici

Kitap hem yeni hem de deneyimli yöneticiler için bir kaynak niteliğinde ve her yöneticinin bilmesi gereken en önemli konulara odaklanıyor. Harvard Business Review'in yüzlerce

makalesi arasından seçilen kitap, zamana meydan okuyan fikirlerle günümüz iş dünyasının yoluna ışık tutmaya çalışıyor. Harvard Business Review Optinist Yayınları

Kurumsal itibar yönetimi

Eserde, kurum içi çalışanların, kurumsal iletişim, Ar/Ge, pazarlama ve satış, insan kaynakları, finans, mimari, inşaat birimi, satış sonrası hizmet ve reklam

birimi gibi yani yalnızca iç paydaşların çalıştıkları kurum hakkındaki itibar algılan ele alınıyor. İpek Suat Güneş Cinius Yayınları

Pratik tekniklerle ruhsal güçlerinizi geliştirin

Kitapta, halk arasında 'altıncı duyu' olarak bilinen gizli ruhsal güçlerimiz, 'hepimizin içinde potansiyeli olarak bulunuyor' denilerek; yeteneklerimizin farkına varmanın ve gelişiminin yaşam kalitemizi yükselteceği belirtiliyor.

İnsanların, ruhsal yeteneklerinin ancak yüzde 10'unu kullandığını belirttiği kitapta, bilimsel tekniklerle, gizli kalmış yetenekleri açığa çıkarabileceğimiz ve daha kaliteli bir yaşama ulaşabileceğimiz anlatılıyor. Metin Oktay Albaskan Onbir Yayınları

Devrim arabası Tesla

Kitapta, yeni ama kararlı bir Slikon Vadisi şirketinin, bütün otomotiv endüstrisini nasıl değiştirdiği ve Kaliforniya'dan Çin'e kadar birçok güçlü kopyacıya nasıl ilham

verdiği anlatılıyor. Eserde, teknolojik ve ekonomik bir dönüşümün sistem seviyesindeki bir incelemeden söz ediliyor. Hamish McKenzie Babil Kitap

Tüketicilerin ürün güvenliği konusunda farkındalığının artırılması için önümüzdeki iki ay boyunca etkinlikler düzenlenecek. Bu kapsamda 10 konferans gerçekleştirilecek, 10 kentteki 25 alışveriş merkezinde de ürün güvenliği stantları kurulacak.



Tüketici için güvenli ürün seferberliği

2 AY BOYUNCA 10 KENTTE ANLATILACAK

Ekonomik koşul gereği

Ticaret
Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak, Ticaret Bakanlığı'nda bulunan Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü ve Ürün Güvenliği Genel Müdürlüğü birimlerinin tüketiciyi korumak için faaliyetler yürüttüğünü hatırlattı. "Kalite derdi pek olmayan bazı firmaların piyasaya girdiğine dair bazı tespitlerimiz var" diyen Uçarmak, son yıllarda ekonomik koşullar nedeniyle piyasa gözetiminin daha sıkı tutulması ihtiyacının ortaya çıktığını anlattı.

TÜRKİYE ve Avrupa Birliği tarafından ortaklaşa finanse edilen ve Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen 'Ürün Güvenliği, Piyasa Gözetimi ve Denetimi ile Uygunluk Değerlendirmesi Alanlarında Farkındalığın Artırılması Projesi' kapsamında, tüketicileri bilinçlendirmek için 2 ay boyunca 10 konferans düzenlenecek. Bu kapsamda sırasıyla İstanbul, Tekirdağ, Bursa, Samsun, İzmir, Manisa, Van, Şanlıurfa, Hatay ve Ankara olmak üzere 10 ildeki 25 alışveriş merkezinde 'ürün güvenliği stantları' kurulacak. Stantlarda, tüketicilere ürün güvenliği konusunda nelere dikkat etmeleri gerektiği konusunda bilgi verilecek.

FARKINDALIK ARTACAK

Aynı illerde gerçekleştirilecek 'ürün güvenliği konferansları' ise tüketici demerği temsilcilerinin ve özellikle yeni nesillerin farkındalığını artırmak üzere, Milli Eğitim Bakanlığı işbirliğiyle öğretmenlerin katılımına hedefliyor. Oyuncaklar, çocuk giysileri, kozmetik ürünler, temizlik malzemeleri, kırtasiye ürünleri, aksesörler, mobilyalar, stor perdeler ve CE işareti taşıması gereken ürünlerin oluşturabileceği tehlike ve riskleri tanıtan, tüketicilere alışverişleri esnasında pratik bilgiler sunan broşürler, tüm ürün güvenliği stantlarından temin edilebilecek. Proje kapsamında

hazırlanan ve güvenli olmayan ürünlerle ilgili şikayetlerin tek bir noktadan yapılmasına olanak tanıyan 'www.urunguvenligi.gov.tr' adresi de hizmete açıldı.

SAAT KORDONU ÖRNEĞİ

Proje kapsamında düzenlenen Ürün Güvenliği Konferansı'nda konuşan Ticaret Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürü Hakkı Karaböklü, güvenli ürün konusunun herkesi ilgilendirdiğini ifade etti. Güvenli ürünün öncelikle kullanım sırasında kişiye fayda sağladığını vurgulayan Karaböklü, "Bir saat kordonunu ele alalım. Bir metal kordon fazladan nikel içerdiğinde, kalp rahatsızlığından tutun astıma kadar pek çok açıdan bizi olumsuz etkiliyor. Küçük parçalar içeren bir oyuncak, yetişkinlere göre güvenlidir ama çocuklar için riskli" diye konuştu.

'İSPİYONCULUK' DEĞİL

Karaböklü, tüketicinin güvensiz bir ürünü bildirmesinin 'ispionculuk' anlamına gelmeyeceğini belirterek, şunları kaydetti: "Biz tüketicilere, güvensiz ürünlerin tamamının tek bir noktadan toplanmaya başlandığı 'urunguvenligi.gov.tr' adresinin kullanılmasını tavsiye ediyoruz. Tüketicinin farkındalığını artırmak için pek çok faaliyeti bir arada yürütüyoruz. Vatandaşlarımızın yapması gereken etiketleri kontrol etmek, CE belgesi, TSE logosu, ithalatçı ihracatçı bilgisi var mı diye bakmak, üründe yolunda gitmeyen bir şeyler gördüğünde bunu bize bildirmek... Bilinçlenme arttıkça, piyasa daha güvenli hale geliyor."

Güvenli ürün nedir?

Kullanım süresi içinde normal kullanım koşullarında, risk taşımayan ya da özelliğinden dolayı asgari ölçüde risk taşıyan ve temel gerekler bakımından azami güvenlik ve koruma sağlayan ürün.



Varlık Fonu, İstanbul Finans Merkezi'ne ortak oluyor

TÜRKİYE Varlık Fonu (TVF) Genel Müdürü Zafer Sönmez, stratejik yatırım olarak gördükleri İstanbul Finans Merkezi (İFM) projesiyle ilgili son gelişmeleri anlattı. TVF olarak İFM projesine dahil olduklarını ve projenin bir kısmına yatırım yapacaklarını ağustos sonunda duyurdıklarını anımsatan Sönmez, stratejik yatırımlardan biri olan İFM projesinde hızla ilerleme kaydedtiklerini belirtti.

Sönmez, emlak, mevzuat ve ekosistem boyutlarıyla ele aldıkları projede ilk etapta inşaatın tamamlanması için

müteahhit şirketlerle görüşmeleri hızlandırdıklarını ve her biriyle kamu yararını gözeterek rayıç bedellerin altında oldukça makul meblağlar üzerinden anlaşmalar yaptıklarını ifade etti.

KASIMDA BAŞLAYACAK

Zafer Sönmez, şunları kaydetti: "TVF olarak 1.3 milyon metrekaarelik kullanılabılır alanı olan projenin yaklaşık 465 bin metrekaarelik kısmını proje, hafriyat, arsa bedelleri ve bugüne kadar tamamlanan inşaat maliyetleri dahil olmak

üzere 1.67 milyar TL karşılığında devralacağız. Ofis ve çarşı alanlarını içeren bu kısımlardaki 3 yüklenici firma ile anlaşmaları imzalıyoruz. İnşaatların bir an önce başlaması için Emlak Konut GYO ile birlikte ihale düzenleyeceğiz. En geç kasım ayında vinçlerin çalışmaya başlayacağını söyleyebiliriz."

Sönmez, inşaatın 2022 başında tamamlanması hedefi doğrultusunda uzlaşmacı tavır sergileyen ve kamu yararına hareket eden müteahhitlere ve tüm paydaşlara teşekkür ettiklerini bildirdi.

HİNDİSTAN İNŞAAT MALZEMELERİ SEKTÖREL TİCARET HEYETİ PROGRAMI

HİNDİSTAN - MUMBAI
25-29 KASIM 2019



NEDEN HİNDİSTAN?

- 1.3 milyar ile dünyanın en büyük ikinci nüfusu
- 2025'te Çin'den sonra en büyük ikinci ekonomisi olma beklentisi
- 300 milyonu bulan zengin ve yüksek satın alma gücüne sahip nüfus
- Dünyanın en büyük üçüncü inşaat pazarı olma beklentisi
- Akıllı şehir projeleri, 50 milyon konut inşaatı
- Kentsel dönüşüm
- Devam eden havalimanı, demiryolu, karayolu ve altyapı inşaatları

SEKTÖRLER

- İnşaat malzemeleri
- Demir çelik ürünleri, alüminyumdan inşaat malzemeleri
- Mermer, mineral, taş ve toprak ürünleri
- Boya ve yapı kimyasalları
- Ağaç ve ahşap inşaat malzemeleri
- Yalıtım ürünleri, prefabrik yapılar
- Isıtma soğutma sistemleri, aksesörler, aydınlatma vb. elektrikli teçhizatlar

BİLGİ İÇİN



Yasin Uygur / Hülya Torlak

Tel : 0212 455 64 19 - 455 64 25
Faks : 0212 512 10 63
E-Posta : uluslararası@ito.org.tr
http://www.ito.org.tr/wps/portal/duyuru
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

HEYET KAPSAMINDA:

- Türkiye-Hindistan iş forumu,
- İhracatçı firmalarımız ile ithalatçı Hintli firmalar arasında organize edilecek ikili iş görüşmeleri (B2B) etkinliği
- Hedef sektörde faaliyet gösteren ilgili kurum ve firmalara yönelik ziyaretler

KATILIM BEDELİ ve DAHİL OLAN HİZMETLER

Kişi başı 1200 USD

- İstanbul-Mumbai gidiş- dönüş ekonomisi sınıfı uçak bileti,
- Tek kişilik odada konaklama (oda+kahvaltı),
- Program kapsamındaki transferler,
- İkili iş görüşmeleri organizasyonu, tercümanlık hizmetleri
- Yerinde kurum/firma ziyaretleri,
- Tanıtım kitapçığında firma tanıtımının yapılması, diğer tanıtım giderleri